全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

千万不要小视创业者，
因为他们有一个不可预测的未来！

# 从10万到100万

From one hundred thousand to one million

## 带你驶进财富高速路

阿凡●编著



中国言实出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

F270
296-C2

# 从10万到100万

## ——带你驶进财富高速路

阿凡●编著

From one hundred thousand to one million

中国言实出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目(CIP)数据

从10万到100万:带你驶进财富高速路 / 阿凡著.
-北京:中国言实出版社，2007.3
ISBN 978-7-80128-894-3

Ⅰ.从…
Ⅱ.阿…
Ⅲ.企业管理
Ⅵ.F270

中国版本图书馆CIP数据核字（2007）第017856号

出版发行 中国言实出版社
地　址：北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室
邮　编：100101
电　话：64924716(发行部)　64963101(邮　购)
64924880(总编室)　64890042(编辑部)
网　址：www.zgyscbs.cn
E-mail：zgyscbs@263.net
经　销　新华书店
印　刷　北京佳顺印务有限公司
版　次　2007年3月第1版　2007年7月第2次印刷
规　格　720毫米×1000毫米　1/16　12.75印张
字　数　152千字
定　价　22.00元　　ISBN 978-7-80128-894-3/F·222

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

**成功的创业需要勇气和胆识，更需要智慧和理性。当你确定自己适合创业后，你不必急着马上走上创业这条路，先评估一下你的创业计划是否可行。你可以问自己以下一些问题：**

**你能否用语言清晰地描述出你的创业构想?**

**你真正了解你所从事的行业吗?**

**你看到过别人使用这种方法吗?**

**你的想法经得起时间考验吗?**

**你的设想是为自己还是为别人?**

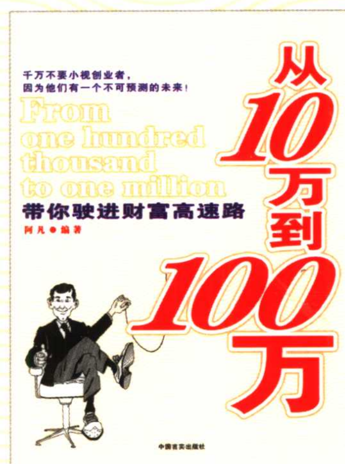
**你有没有一个好的网络?**

**你明白什么是潜在的回报吗?**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net




让自己“飞”得更高，
最靠得住的方法就是拿出优秀的业绩。




一无所有并不可怕，
可怕的是勇气小信心也小，
不敢也不善于以小搏大创造财富。

责任编辑：河　流　李石华
投稿信箱：hwh522@126.com
责任校对：史　言
插　　图：洋洋兔动漫
封面设计：小　朱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 聪明无种　富贵有根

幸运总是偏爱少数人。在这个世界上,20%的人占有着80%的财富,无论古今中外,这种财富倾斜的状况似乎从未改变过。许多人愤愤不平地认为:这不公平!还有许多人试图采取“等富贵,均贫贱”的激烈手段,以扭转这一状况,却徒劳无功。

如果你觉得自己不够富有,如果你总是在叹息没有出生在富有的家庭,没有受过良好的教育,至今还在为生存奔波,那么你是否问过自己,为什么不用创业去改变现状?我们耳熟能详的知名企业家大都是白手起家。他们用自己的勤奋、智慧和对财富的执着追求谱写出了创业的神话。

一无所有并不可怕,可怕的是勇气小、信心也小,不敢也不善于以小搏大创造财富。决心创业的奋斗者,如果你现在也还只是拥有一点点小本钱,如果你强烈地渴求财富,那么就立即行动,以坚定必胜的信念为支撑,并以正确方法为指导,即使只有一元钱,也要想着怎样用这一元钱去赚取更多的钱,你就一定可以在不久的将来实现你的财富梦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业并非难事。创业是一个过程，创业需要经历从无到有、从小到大、从弱到强、无数次质的飞跃，然后你才可以像众多的企业家一样戴上成功的桂冠，享受成功后的鲜花和掌声。

成功的创业需要勇气和胆识，更需要智慧和理性。当你确定自己适合创业后，你不必急着马上走上创业这条路，先评估一下你的创业计划是否可行再说。你可以问自己以下一些问题：

**你能否用语言清晰地描述出你的创业构想？**

想法必须明确。你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因大概也是一个警告——你还没有仔细地思考吧！

**你真正了解你所从事的行业吗？**

许多行业都要求选用从事过这个行业的人，并对其行业内的方方面面有所了解。否则，你就得花费很多时间和精力去调查，诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势，等等。

**你看到过别人使用过这种方法吗？**

一般来说，一些经营红火的公司经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家中流行这样一句名言："还没有被实施的好主意往往可能实施不了。"

**你的想法经得起时间考验吗？**

当某项计划真正得以实施时，未来的企业家会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，将是什么情况？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

**你的设想是为自己还是为别人？**

你是否打算在今后5年或更长时间内，全身心地投入到这个计划的实施中去？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

**你有没有一个好的网络？**

创业的初始阶段，实际上是一个创业者将自己的人际关系、信息资源、供销渠道、技术能力与市场接轨的一个过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你就有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

**明白什么是潜在的回报吗？**

投资创业，其最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是钱。你还要考虑成就感、价值感等潜在回报。如果你没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的创业计划。

经过自我分析后证明你适合创业，同时你也能正确回答上述的几个问题，那么你创业成功的胜算将会很高，你可以决定着手去创业。

决心创业后，你就要像个战士，一名有勇有谋的战士，在竞争激烈的商场上赴汤蹈火，坚定执着，机敏应变，以自己的勤奋和智慧开创出辉煌事业，迈入人生新天地。

财富是可以从小本钱投资创业经营而累积起来的，拥有小本钱的创业者，往往可以在未来的某一天成为坐拥百万财富的大赢家，只要你具有这种拼搏的精神，那就下定决心从现在开始走上创业之旅吧！

阿　凡

2007 年 2 月

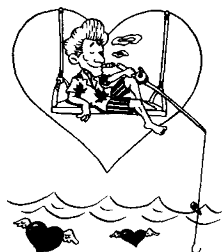
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 目 录

聪明无种　富贵有根 /1

第01步

要有高于现实的挑战欲望 /1



开拓创新能力
分析决策能力
应变能力
财务管理能力
预见能力
思考判断能力
专业能力
社交能力
经营管理企业应弄清的几个问题 /18

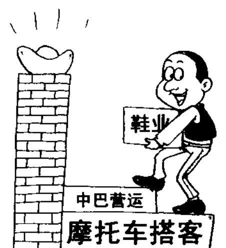




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第02步

**行动前,试问自己是否输得起 /21**




要经得起失败的打击

具备持之以恒的耐久力

积极行动,弥补自己的不足

克服创业的恐惧与焦虑

要有正确看待风险的观念

要有抓住机遇的胆量和气魄

**测一测你敢于冒险吗? /34**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 第03步


正确认识和把握商机 /37




从人们的需求入手
利用信息获得商机
在日常生活中发现商机
从危机中寻找商机
从未来着眼寻找商机
从投资中寻找商机
寻找商机三个注意事项 /51






全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第04步

## 筹集创业资金 /53



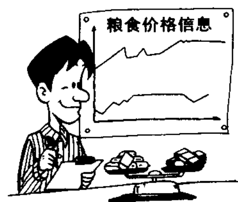
靠良好的信用说服别人
加盟大公司的连锁经营
接手亏损企业变现
寻找风险投资
先做贸易,积累资金
“滚雪球”
争取免费的创业场所
争取创业贷款
争取政策性扶持资金
用别人的钱启动创业
合伙经营

**银行贷款操作指南 /70**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 第05步

**评估一下你的创业计划是否可行 /75**




边上班边创业

先学习行业经验，后创业

从小本创业做起

加盟特许连锁店

选择可行的创业项目

**上班族创业须注意的五个问题 /91**

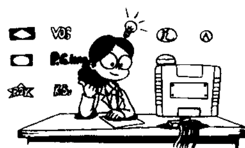




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第06步

选创业项目，不要盲目仿效跟潮 /93

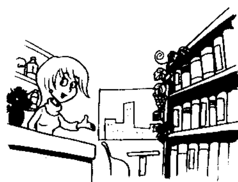


找冷门，找新事物
谨慎选择投资项目
不要大量借贷投资
不要贪大求全
走“寄生型”发展之路
集中优势，联手协作
百元到万元投资攻略 /102

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第07步


## 给自己的企业选择一个好地方 /105



人口密度

经营环境

注意周边的竞争对手

消费层次

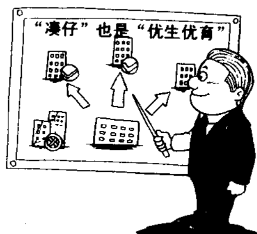
关注房屋资产所有权

**筹建公司全程指南 /114**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第08步


## 考虑怎样赚钱 /121



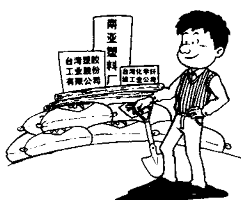

不要“以自我为中心”决策
学会做一个合格的老板
别让工作吞噬了生活
诚信为本
支出与盈利，考虑怎样赚钱
让创业资金快速回笼
关注吞噬盈利的隐形成本
不要轻易分散经营
让现金和业务运转起来

**造成创业失败的原因 /141**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第09步


## 不要怠慢你的客户 /143




制胜的根本因素:质量

怎样获取竞争对手的客户

不要把客户拱手让给竞争对手

创新取胜

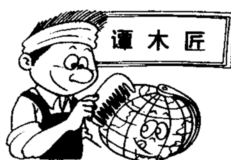
兼并竞争对手

**让顾客满意的几个基本法则 /158**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第10步

把自己的企业正规化 /165




保持清醒的头脑
从创业期过渡到平稳期
正规化管理
创建客户网络
打造自己的品牌
不能盲目扩张
订立愿景和目标
建立品牌知名度的误区和规律 /185

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第01步

## 要有高于现实的挑战欲望



### 阿凡提示

佛经上有一句话，叫做“无欲则刚”，意思是说，一个人如果没有欲望的话，他就什么都不怕什么都不必怕了。和尚在寺院里修炼一辈子，末了没有一个不想上西天的；道士整日闭关打坐，末了没有一个不想名列仙班的，可见“无欲”是一件多么难以做到的事。“欲”，实际上就是一种生活期待，也是一种人生理想。创业者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要他们打破目前的生活平静和职业从容，通过不懈的奋斗，打造出自己更高的人生价值。而这一切，又不是普通人能够做得到的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

理查德·布兰森，英国商业巨贾。他少年时的性格是羞怯而自私的。然而以后的事实证明，他的性格中极具冒险与冲动的成份。但是，这位穿着简朴、胡子拉碴的人却是深受英国人喜爱的首富。多数人评价他是一个勇敢的冒险家，当然还有人说他是一个善于调情的“骗子”，其实这只是从不同角度证明，布兰森具有男性企业家极强的冲动性。我们在开篇中要提示创业的你：作为一个准备创业的人，你是否具有这种高于现实的挑战欲望。

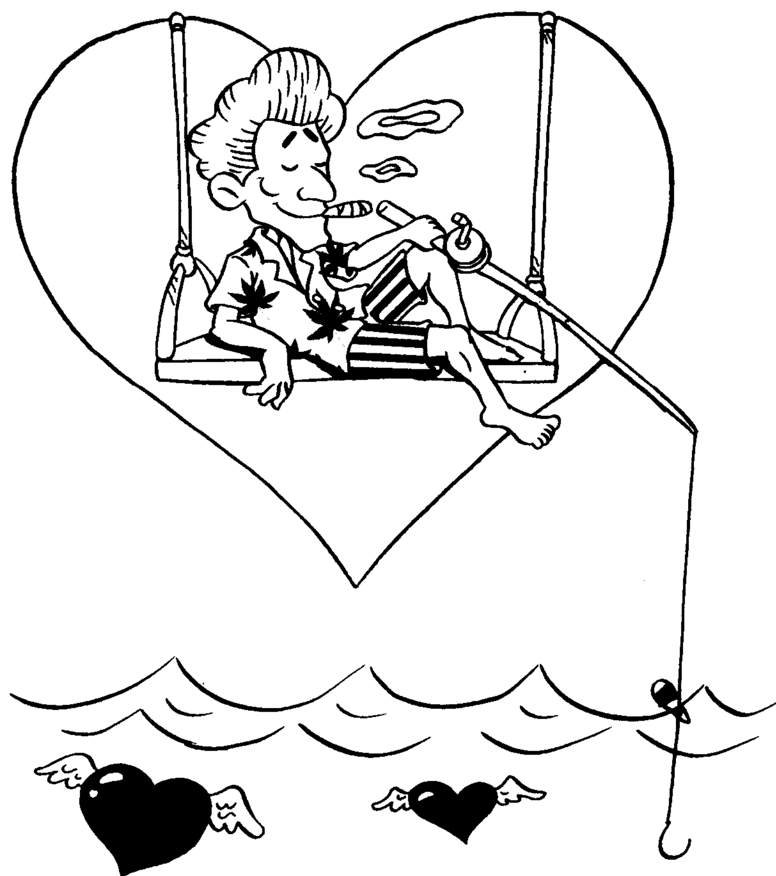
还是那句拿破仑的老话：“不想当将军的士兵不是好士兵。”一个成功的创业者，你渴望成功的欲念将成为创业必备的第一要素。

在理查德·布兰森18岁时，强烈的欲望战胜了软弱，并在他身上固化，融入了他的成年时代。他的雄心壮志和毅力使他从一个羞怯的人变为一个善于交际、才智超群的人。他的与众不同，更多地表现为他在一定程度上改变了商业经营的模式和概念。

从上个世纪70年代他的维珍唱片店在牛津街开张，到现今他的载人宇宙航天计划的实施，30多年来，他的创业过程极富传奇色彩。

创业需要胆识和智慧。1981年，独具慧眼的布兰森签下歌手菲尔·科林斯。从此，他的维珍唱片公司成为众所周知的世界六大唱片公司之一。之后，布兰森的事业可谓如日中天。维珍影视成立的同时，他开始积极寻找在英国零售、商业和房地产业的机会。充满好奇心的他，还不失时机地介入了电脑游戏软件出版领域。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

富于创新，永远心比天高的布兰森，没有只停留在眼前的业绩上。他用那充满魅力的目光不断寻求着下一个令人兴奋不已的目标。这种欲望绝不亚于他那放浪行骸的风流个性驱动他追求美女的激情。

就这样，1984年维珍航空与维珍货运正式成立。也许是为了满足那种享乐的快意，紧接着，他又把目光投向旅游业。维珍集团获得了马略卡岛上豪华旅馆的股份（现在完全拥有），成为英国和加勒比海旅馆经营的先驱者。到了1986年，已拥有音乐、零售、地产、传播四大分支的维珍集团在11月正式在伦敦股票市场挂牌上市，完成了资本运作。航空公司、铁路公司、唱片公司、财务公司、旅游公司、出版公司及食品公司成为维珍集团庞大的支柱产业。

心有多大，梦想就有多远。理查德·布兰森把目光所能触及的商业领域一一成功介入并创造出惊人的产值，成为英国首富。这是与他富于冒险的挑战欲望分不开的。

他的每一次跨越式的选择都会招来怀疑的目光。然而布兰森的每一次隔行跨越都以胜利告捷。这不仅是商业目光的敏锐、超强的判断力所至，更重要的，是他富于冒险的性情以及演员般强烈的自我表现欲铸就的结果。

制造噱头，是布兰森的强项。在每一次维珍品牌延伸时，他都会身体力行地进行一次独特的作秀。比如，他曾经只穿三角短裤和美国肥皂剧《海滩护卫队》的女主角帕美拉·安德森合拍维珍健力饮料的广告；而为了宣传维珍唱片连锁进军美国，他开着坦克驶入纽约时代广场。他就是这样，利用冒险活动来宣扬自己的品牌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为庆祝维珍大西洋航空公司成立 20 周年，布兰森决定挑战横跨英吉利海峡世界纪录。他特意花 7.5 万英镑购买了一辆詹姆斯·邦德式的黑色吉布斯阿夸达水陆两用跑车，不过仍命名为“维珍大西洋”。在 2004 年 6 月 14 日，他穿着黑色礼服，打着蝴蝶领结，从英国东南部的多佛港出发，异常顺利地只花了 1 小时 40 分钟零 6 秒就抵达了法国北部的加来市。布兰森对这次冒险异常满意，他说：“这是辆与众不同的车，我刚开着它出现时，港口的人们就纷纷为它发出惊叹声，它吸引了所有人的目光。”确实，布兰森精心制作的噱头又成功了，它不仅使布兰森顺利地又一次打破了世界纪录，而且也让“维珍大西洋”家喻户晓。他这种强烈的表现欲终于使他成为商业领域的超级明星。

然而，这位“超级明星”让人不可思议的是，在英国的年轻人当中，一提到维珍集团的老总布兰森，他们总是会很崇拜地尖叫：“He is always with beauties!”(他总是和美女在一起！)这个极富个性的家伙，这个很少坐在办公室主持什么董事会的家伙,这会儿他也许正在耐克岛上的办公室（其实就是悬挂于两树之间的吊床），躺在床上面对一望无际的蔚蓝色的大海,畅想他的下一个令人兴奋的创业目标吧。

## ☛ 阿凡心得

因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。创业者的欲望是不安分的，是高于现实的，需要踮起脚才能够得着，有的时候需要跳起来才能够得着。成功创业者的欲望，大多数来自于现实生活的刺激，是在外力的作用下产生的，而且往往不是正面的、自发的。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这是因为刺激的发出者经常让承受者感到屈辱、痛苦。这种刺激经常在被刺激者心中激起一种强烈的愤恨与反抗精神，从而使他们做出一些“超常规”的行动，焕发出“超常规”的能力，这大概就是孟子所说的“知耻而后勇”。所以，很多创业者在创业成功后往往会说:“我自己也没有想到自己竟然还有这两下子。”因为想得到，而凭自己现在的身份、地位、财富得不到，所以要去创业。要靠创业改变身份，提高地位，积累财富，这构成了许多创业者的人生“三部曲”。

## ☛ 阿凡点睛

商场如战场。一个成功的创业者，如果只有欲望、只有理想是不够的。从某种意义上来说，商场比战场残酷得多。面对千变万化的市场，只有不断地学习，提高各方面的能力，才能立于不败之地。在创业过程中，一名优秀的创业者除了具备必要的心理素质和专业知识以及成功的经验以外，还要具备机智灵敏的智慧，也就是能力。

在创业活动中，许多人并不能对成功创业者所必需的技能都样样精通。对于创业者而言，除了自己的专业知识外，其他的可以说是一无所知。那么，创业者该怎么办呢？是不是立即开始去学习，等学好了再开始创业呢？答案是否定的。真正创业成功者，从来都不局限于某一方面的知识，而是各方面的知识都略知一二。

在刚开始创业时，“企业经营”这个词似乎太“大”，与我们有一定的距离。其实它离我们是如此的亲近，只要你的事业启动，不论规模大小，你就进入了企业经营通道。换句话说，你在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

推动你的事业，从准备、起步到发展，你都在操作企业经营这项工作。这就要求你至少应具有如下能力：

### 开拓创新能力

一个成功创业者首先必须具备不断进取的开拓创新能力。现在不管是经营大企业还是小企业都具有综合性、复杂性、多变性的特点。所以，作为创业者的工作是一种创造性的活动。这种创造性的活动就需要创业者具有不断进取的创新开拓能力。尤其是在现代科学技术日新月异，信息瞬息万变的时代，工作的多变性和动态性更加显著，形势复杂多变，机会转眼即逝。一个创业者如果不善于提出新问题，开拓新领域，就无法跟上形势的变化，就只能使自己的工作处于被动。

创业者在市场和商海中拼搏，不亚于打一场没有硝烟的战争。在这样的战场上，创业者如果没有旺盛的进取心，就可能遭到失败；如果没有开拓创新的能力，就只能因循守旧，墨守成规，你的事业就自然就没有起色。

### 分析决策能力

分析决策能力是一个成功创业者必须具备的另一种能力。在企业中，无论是大事还是小事，都需要领导人决策。调查报告显示，大多数失败者都是因为犹豫不决、不敢做决策所致。不敢做决策的表现是拖延，拖延使你一天又一天地丧失机会。一旦拖延主宰了你的心灵，成功就遥遥无期了。

决策过程，换言之就是一个信息处理的过程：信息—分析—





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

决策。要求企业家善于收集和筛选信息，拟定多种可行性方案，适时果断决策。其决策正确与否，小则决定一项投资、一笔买卖的盈亏，大则还决定着企业的生死存亡。

卡耐基曾在报上看到了一则消息，称欧洲的贝色麦发明了一种炼钢法，使钢有了大量生产的可能。他马上意识到这将意味着铁的霸王时代的终结，钢的时代的到来，谁能捷足先登必将前程无量。于是，马上与弟弟商量，要把他的全部资本抽出来投资办钢厂，而且还要借一笔款子。

首先是买厂址。卡耐基看中了独立战争期位于的布拉多克战场一带的一片土地。那块地的地主听说卡耐基要在他的土地上办厂，竟一夜之间把地价从每英亩500美元提高到2000美元。卡耐基的弟弟犹豫起来，忙打电报请示哥哥。卡耐基接电报时正在吃饭，他马上放下饭碗去电报局发了一个加急电报，告诉弟弟快买下来，不然明天又要涨到4000美元了。

卡耐基钢厂兴办起来以后一帆风顺。钢厂的最初资本只有100万美元，但不久每年利润就达到200万美元，后又增至500万美元、1000万美元，红火得令人嫉妒。到1890年，年利润已达4000万美元。

如果卡耐基在决策过程中优柔寡断，拖延决策时间，则会错失良机。行动第一，也可以表述为决策第一。有些人在需要果断决策的关键时刻，总是觉得信息情报不足，迟迟不能做出决定。相反，杰出的决策者极能忍受浑浊不明的情况，不用白纸黑字规划每一件事情，只要抓住大构架，就能一步步地做出决定。

其实，一切管理行为都是在做决策。一系列的决策做出后，你的事业就在运转。因此，可以说一个创业者就是一位决策者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面对复杂的市场，只有头脑清醒，才能保证决策正确。而对于创业者来说，保持头脑清醒的一个办法就是随时用你明确且清晰的目标提醒自己，如智者一样冷静。同时要明白，决策要靠能力，不能靠运气。成功的决策者应该注意以下六个问题：

1. 能看清决策对未来的影响，以决策抓住未来的机会；能够自己做主，不需要等待别人的批准；能够独立思考，对自己的决策有信心；有坚定的意志，有所为和有所不为。

2. 善于倾听。只有优秀的倾听者，才能一直保持注意力的集中，找出决策的重点。

3. 能够取得大家对决定的支持。成功的决策者不但能做出得到大家支持的决定，并且会追踪大家支持的情况。不论什么决策，最重要是获得执行计划人的支持，如果得不到执行者的支持，不论决策多么优秀，都必须放弃。

4. 不受传统思维的影响。习惯性思维是我们下定论的捷径，在信息不足的情况下，可以发挥很大的作用。但是，呆板的思维也许会使我们错失许多新的信息情报从而做出错误决策。我们碰到不喜欢或没有兴趣的情况，很容易用传统思维看待问题，也就最容易犯错误。

5. 永远保持弹性。保持弹性包括三个重点：决策要坚定果断，但决策的原则要有弹性；要接受不完美的决策，因为几乎没有完美的决策；能够随时放弃决策，也就是要承认决策的失误，愿意改变决定。

6. 不要误入决策雷区。我们在决策中，常会碰到许多危险的雷区，比如某些假象，不小心掉落陷阱就会摔得粉身碎骨。

决策做出以后，不是一成不变的。要根据新的资讯和环境变





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

化，确定如何修正和调整。遇到具体的问题，进行具体分析，然后再做出正确的决策，这当然也不排除有180度大转弯的可能。“计划赶不上变化”，就是这个道理。

### 应变能力

达尔文学说的核心是“适者生存”。生存与其说是决定于聪明才智，倒不如说是决定于应变能力。在创业的过程中，面临复杂多变的市场环境以及其不确定性和复杂性，创业者必须不断适应难以预料的外界变化，随时自我调整。

只有适应、顺应市场环境变化，才能发展、做大做强。炎炎沙漠中，为什么仙人掌的叶子是针状的？适应干燥环境、减少水分蒸发而已；茫茫雪原中，为什么北极熊的皮毛是白色的？适应环境保护自我而已。适应是前提，是基础。更重要的是要主动地去适应。没有主动进取的精神，等到火烧眉毛了才去适应，只会坐失时机，尽管有时也能分得市场“残羹剩饭”，但难有大的作为。

作为刚创业的年轻人应该明白，决定企业适应力和竞争力强弱的不是企业规模，而是应变力。不论企业规模大小，如果缺乏洞察判断市场发展趋向的能力，缺乏决断应变的能力，缺乏规避风险的能力，缺乏持续发展的能力，恐怕是难适、难大、难优、难强的。

### 财务管理能力

创业者能否使企业在商场上立于不败之地，还取决于他的管理能力，特别是财务管理能力。创业的直接目的是为了获得利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

润。应随时掌握财务状况，因为各项工作的安排都视你的财力而定。正确掌握投入与产出，乃是创业成功的必备要素。

在创业时，究竟要支出多少，能收入多少，事先皆应有所预估，这就取决于你的管理能力。通常情况下，许多创业者在创业初期，由于整天忙于业务，忽视财务管理和审计，往往每天各项支出的去向及其合理性都没有及时审核，月底结算时才发现某些方面开支严重超标，但是损失已经成为既定事实。同时财务管理存在的漏洞也让某些人有机会钻空子，趁机揩企业的油，丰肥自己的腰包。

其实，不管是什么企业，其目的都是盈利，也就是增加收入，减少支出，这也是创业者工作中的最高原则。经营一个企业的目的应该是获利，创业者在经营管理过程中，要清晰地明了今天、今旬、今月的利润有多少？假设当同样的 30 万的月营业额产生时，为何会有 2 万、5 万、8 万的不同利润结果？“营业额 - 成本 - 费用＝利润”是一获利的基本公式，营业额的增加是开源面的探究，成本与费用是节流面的探讨，有了开源的极大化效应与节流的合理性控制，二者并存才可谓是经营永续的达成。

所以，创业者要高度重视财务管理，最好聘请专业人员负责，千万不要吝惜会计人员的工资，以免得不偿失。

### 预见能力

诸葛亮赤壁大败曹操，是因为他对未来做了准确的估测。自古以来，用兵打仗者要具有一定的预见能力，这样才能巧妙地战胜敌人。经商创业也是如此。商机，并不只是需要去发现，而是更需要去预见。你看到了别人看不到的东西，别人看到今天，你





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看到明天；别人看一步，你能看两步、三步。越是有预见，回报当然也就越是丰厚。如果没有一点预见能力，只知潮流，不先人一步下手，那么就会落伍于市场，被淘汰出局。作为一个创业者，仅仅关注现有的一切是不够的，必须拥有长远的眼光，放眼未来，从长期的视角考虑企业的发展及市场机会。这也是所有小本钱投资者识辨商机“注意力”的考察要求。

许多卓越的企业家都是因为具备超乎常人的预见能力才大获成功。在美国老一代企业家中，安德鲁·梅隆是一个通过深谋远虑把握住了机会的成功者。1889年的一天，3位不知姓名的青年人站在梅隆的面前，问他是否愿意替他们偿还银行的一笔4000美元的债务。他们手里拿着一块银蜡色的金属，告诉梅隆这就是铝，声称他们找到了一种可行的电解生产法，只是没有资本，因此他们在到处寻找资助人。

梅隆凭着他的锐利眼光，预感到这在将来会大有前途，于是，马上答应为他们偿还4000美元的债务，并很快资助他们的匹兹堡电解铝公司，将投资升至100万美元，梅隆掌握了60%的股份。果然，只两年多时间，这家公司就控制了北美的铝业市场。

作为一个初创业者，要想以小本赢大利，同样要像梅隆一样深谋远虑，“注意力”不能仅限于眼前的市场，而要具备长远的眼光，从未来着眼。但是预见能力不是空穴来风，必须建立在对现实正确的认识和理解之上，否则，预见就是“沙上建瓴”，就是“纸上谈兵”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

### 思考判断能力

在市场经济中存在着许多不明朗的东西，有许多机遇向你走来，但也有许多陷阱在等着你，诸如假冒、虚伪、欺骗、欺诈现象等。创业者如果具备了较高的独立思考和识别问题的能力，就能分清什么是机会、什么是陷阱，就能清楚用什么方法去捕捉商机，获得别人得不到的机遇。如果人做你亦做，看到别人挣了大钱，自己也随意跟着去做，很可能挣不到大钱。

创业者，不仅要根据自己对事务的认识和了解做决策，还要善于听取各方意见，搜集各种资讯，再根据你的明确目标，综合之后做出决断。如果可能，还要准备多种方案，以备情况发生变化时采用。

虽然说“当局者迷，旁观者清”，但调查结果证明，80%的正确决策是“当局者”做出的。只有当局者对问题思考得最深刻。开创你自己的事业，必须听自己的，但也要合理地适当地倾听别人的意见。成功的人，能敏锐地区分哪些意见可以采纳，哪些意见在干扰自己的思维。

大多数人的所谓意见，有的是一种愿望，有的是个人主观意测，带有一定的片面性，要开创你的事业，必须要学会区别哪些是善良的“愿望”，哪些是对做决策有益的“意见”。

如果需要别人提供资料，才能做出决定，要不动声色，不轻易说出自己的目的，用确实的资料做出有效的决策。

同样一堆资料，不同的人能分析出不同的结果来。同样的人，在不同的场合、不同的时间也能分析出不同的结果。因此，一定要取得真实的客观的资料，而不是提供者的主观意见。材料可以由人提供，而决策只能由你来做。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

### 专业能力

做不同的生意要求有不同的专业知识。专业知识指的是经营某种行业所涉及的生产领域和营销领域中的特定知识。每个行业的专业知识各有不同。俗话说一事精、百事精，一无成、百无成。在专业知识这一方面，却不能说通了一行，就可以通百行。生意的本质运行规律是相同的，通百行，说的是生意本质。

全面、务实的专业知识不是在短时间内可以学到的，这需要你耐心地积累。专业知识是创业的基础。在实务中，特定的专业知识与业务联系在一起，有助于公司的发展。

股神巴菲特正是凭借对股票深刻的洞悉和狂热的执著而成功致富，一举成为富翁，被人誉为股神。他可以说是专业化成功的典范。尽管年轻的巴菲特是个数学天才，但是，他对金融的喜爱达到了痴迷的程度。巴菲特 8 岁的时候，他开始阅读有关股票市场方面的书籍。随着年龄的增长，他对股票市场的痴迷有增无减，并开始绘制股票市场价格升降的图表。巴菲特 10 岁的时候，开始在他父亲的经纪人业务办公室里做些像张贴有价证券的价格、填写有关股票及债券的文件等工作。

巴菲特一直关注着股票市场的变化，计算维持有利的平均价格而买进或卖出股票以维持高于平均的价格，并且，他已经意识到，他对股票市场的估计要比其他人敏锐、精明得多。

在创业之初，巴菲特没有什么大举动，而是躲在家中埋头在资料堆里，每天只做一项工作，就是寻找低于其内在价值的廉价小股票，然后将其买进，等待价格攀升。这些股票果然为他带来了丰厚的利润。1957 年，巴菲特掌管的资金达到 30 万美元，年末则升至 50 万美元。1964 年，巴菲特的个人财富达到 400 万美

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

元，而此时他掌管的资金已高达 2200 万美元。

如果巴菲特对股票不了解或者一知半解的话，他不可能成为“股神”。成功的创业者成功的理由不在运气、资金，而是全面、务实、深刻的专业知识。它是让你立于不败之地、是控制别人的利器。

拥有专业性知识是每个创业者的护身符。在日趋激烈的市场竞争中，即使你转入一个新的行业，也可以用原行业的规律来审视新行业，这将是可贵的经验融合，你就不会有“无处着手”的感觉了。

自主创业，最大的错误可能就在选择了自己不熟悉、不了解的行业。充分熟悉一个行业，必然会获取相当数量的专业知识，才有能力发展公司。掌握和精通了某个行业的专业知识，是一个创业者的智力资本。

创业者的事业通常都采用专业化营运的模式。这对专业知识有比较高的要求。即便是同行业中的企业，需要的专业知识也不相同。生产型企业，要求生产技术、品质的专业知识。营销企业，要求市场推广方面的专业知识。

你的事业定位在哪一个环节，首先就应该精通那个领域的专业知识。如果你对生产知识、原材料价格、加工技术有了解，就不会上当。生产方在价格上蒙不了你，要偷工减料，减少工序，也瞒不了你。

生产方也必须充分了解销售领域。如果是买方主控着市场，更要求生产者有敏锐的市场判断力。产品有无市场价值、有无竞争优势，完全取决于对市场和消费者的研究和判断。

在众多创业者中，生产方对专业知识的要求更深更细，营销





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方则对自己的市场和推广能力更应熟悉。降低成本、确保利润是每个创业者的共同愿望，但必须要更好地了解生产与营销这两个领域的知识。

全面深刻的专业知识虽然高深，但并非不可学。世上无难事，只怕有心人。只要你肯努力，什么东西都可以学习。

比如电脑销售公司，经销人员必然要懂得许多电脑生产和维修方面的知识，这是开展业务的必然要求。产品供应商能向顾客提供非常专业化的生产、保养、性能、维修方面的知识，在很大程度上满足顾客的需求，进而有利于该企业的发展。一位优秀的经销商，除了精熟的营销知识，还要对生产领域中的知识大致有所了解，才可以准确而熟练地解答顾客的若干提问。

**社交能力**

一个人不可能脱离某个社会群体从事经营活动。良好的社会关系和业务网络既是检验做人成功与否的标准，更决定着事业的成败和成就的高低。

任何人都不可能是真正意义上的单枪匹马打天下。自主创业必须有一定的社会关系，当然，这些关系要具备两个条件，即有能力帮你和愿意帮你的社会关系。

创业者要充分地利用人缘关系。生意，小有小的做法，大有大的做法。稳定的业务关系和强有力的社会关系对是否成功创业具有举足轻重的影响。

生意场上，不充分利用“利”方面的关系绝对是错误的。生意场上，也有真正的朋友。这种朋友具备两个特征：一、遇到问题，他愿意帮助你解决；二、他有能力帮你解决。真有这样的朋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

友，一定要珍惜。

在自主创业中，建立社会关系很重要，但维持关系更重要。面对这样的问题，如何做得更好呢？

利益是维护人们关系的砝码。正常、恰当、友善的业务往来，既是对他工作的一种支持，也能使他从中获利。你可借机与他们建立起恒久的联系，甚至成为亲密的朋友和事业上的伙伴。这对双方都利大于弊。

因为业务往来的关系，逢年过节给他们打打电话，送一点礼物。礼尚往来是很正常的事，亲密友好的关系自然可以建立。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 经营管理企业应弄清的几个问题

对年轻的创业者来说，在确定创业方向、经营模式、服务内容时，应该以市场需求为导向，这样才能真正赢得顾客，为创业打下坚实的基础。一旦开创自己的事业，就进入了经营管理的阶段。怎样才能更好地经营管理你自己的企业呢？以下几个最重要的问题一定要弄清楚。

**1.对市场进行分析**

首先要对市场进行析。你能占有的市场份额有多大？市场份额评估和预测的准确度取决于你对行业的熟悉和了解程度。在经营课上，这叫“相关市场”。可以以市场出售多少件来计算。你会根据高、低两种量来确定生产数量。

产品有开始、成长、高峰、衰落四个阶段。比如寻呼机，到目前为止，其高峰期早已过去，在衰落中逐步退出历史舞台。而手机，却正在接近高峰。这是你确定生产项目和数量的重要参考依据。

**2.对消费者进行分析**

我们经常在商场上看见这样一句话：“顾客是上帝。”因此，我们不得不重视消费者在市场经营中的地位。

你的产品是不是消费者所喜欢的产品，应分析消费者的需要和购买心理。比如“舒肤佳”香皂，在产品定位之初，分析了消费者皮肤病菌的可能，就满足了一种需求，也就开发出了一个新的市场需要。

市场提供了大量的产品，而他为什么要买这种？把这个问题想透，你的产品就有了立足之地。他买“舒肤佳”是因为有灭菌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

功能。遇到这种消费者，你的产品就会从货架中跳进她的眼睛里。

### 3. 价格与促销手段

简单的方法是成本加价，在成本价上加上期望的利润。其中有一技巧就是注意尾数。19.80 元、19.95 元都比 20 元好。如果价格是 370 元，不如定为 380 元或 398 元。

经营者应视个人情况考虑是否在这上面上功夫。也要考虑到各分销商为了各自的利益，会在自己能力许可的范围做一些促销活动，比如主动向顾客介绍新产品等。

同样是做生意，处在繁华区、精品店位置，产品价格相对要高，甚至要高出一大截，你以信任度在赚钱。在普通居民区，则价格要定在一个合理的高度，不至于吓跑消费者。所以这需要有一个良好的管理方法。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第02步

## 行动前，试问自己是否输得起



### 阿凡提示

要创业就会有风险，有风险就有失败，无论程度是小是大，你都必须考虑清楚。如果你输了，你是否输得起？而不是去考虑你如果赢了会怎样怎样。输不起的事情你最好别做！作为一个本小力微的商人，有些东西是输不起的，包括你爱的女人，你的家人，你的社会地位，甚至你的信誉。所以，在考虑输的范围时，不要只考虑钱财方面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

刘民出生在农村，初中毕业后，就跟父亲在家务农，但他并不甘于一辈子过着这样平淡的生活，心中一直充满着自己创业的梦想。直到 40 岁，他才赚够了自己用来创业的资金。有了第一笔资金，兴奋的他用这笔钱买了辆摩托车，在县城里做起了生意。他的生意其实就是在街边搭客。在这些搭客仔中，刘民差不多是最老的一个，也是最赚不到钱的一个。

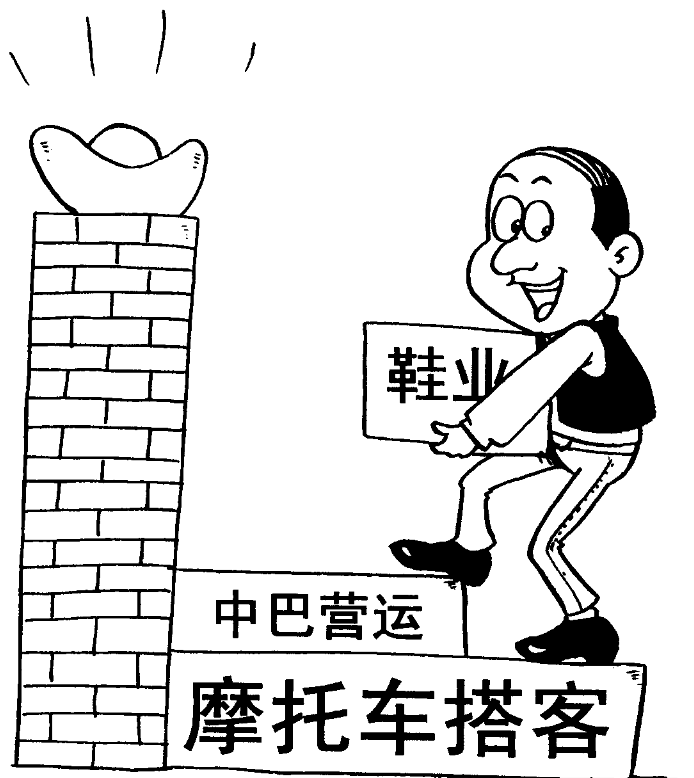
虽然充满了豪情壮志，但是 42 岁时，刘民的搭客生意还是失败了。失败的原因，用他自己的话说就是“生意做得太小”。不甘于失败的他一心要把生意“做大做强”，于是他卖掉摩托车，又向亲戚借了些钱，然后再和两个朋友凑份子，总算凑了 4 万元，买了辆极其破烂的中巴搞起了营运。

本以为前景充满了阳光，不幸的是，两年后刘民的营运生意再次失败。这时的刘民实际上已经破产，用他自己的话说是到了“无法谋生”的地步。走投无路的刘民卖掉了破中巴，但是他不甘心就此停住创业致富的脚步，于是他又四处求人再次借了 8 万元跑到广州第三次创业。

刘民就像许多从小本经营中赚到第一桶金的人一样，他们在成功之前都曾经尝试做过多种生意，虽然他们并没有积累起财富，或者比做生意之前更穷，还欠下了债务，但他们却比从没做过生意的人拥有了一笔不同的财富——对市场的感觉和对风险的独特理解。

刘民在广州无依无靠，听说新市鞋业城湛江人多，就跑到新市鞋业城扎堆取暖。长年泡在鱼市场的人，不吃鱼身上都有股鱼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

腥味，长年走夜路的人，不用点灯也能看清路面。在鞋城泡了几个月后，刘民想明白了一件事，广州一些专业市场之所以兴旺，是因为有一个需求量较大的市场，小本经营者数量虽多，但相互之间难以产生恶性竞争，每个人都能在各个细分市场上找到生存空间。

这些小本经营者由于资金的弱势不但从不主动寻求竞争，而且还尽最大努力去避免恶性竞争，然后才能在能够发挥各自优势的空间生存下来。刘民说：专业市场是避免恶性竞争的最好空间。

刘民在鞋城租了一间铺面，货是从广州解放南路鞋业批发市场批进的，开始时是什么鞋好卖卖什么鞋，一双鞋可以赚 5 元至 20 元，平常一天可以卖出 30 双鞋，节假日能卖 100 多双。一年后，刘民开始根据铺面反馈的市场信息，向批发市场上的厂家定制各种款式、颜色的鞋子，生意越做越活。现在，刘民在广州有了 3 间店铺，还租了 1 间鞋库。

目前，48 岁的刘民准备再开几间鞋店，搞连锁式经营，为此，货仓里已储备了上万双各款鞋子。刘民在广州买了楼，老婆孩子、哥嫂弟妹都跟着来到了广州。刘民说：现在的生活和 4 年前相比，有“天上人间”的感觉。

刘民说，鞋城的一个 20 平方米的铺面，月租金加水电杂费要 9000 元；到鞋业批发市场以批发价进货，每次购鞋量是 100 双，因此流动资金要准备四五万元，经营成本有个八九万元就可以了。只要经营得法，两年收回成本没有问题。

一个人开店首先要知道自己的客户群在哪里。刘民说他自己穷人出身，知道穷人买东西的心理，开店时就想着要做穷人生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意。穷人生意表面上难做，其实最好做，穷人见世面少，对产品质量和款式不太挑剔，而且喜欢赶时髦。买东西无非是一要便宜二要时髦，只要你的货又便宜又时髦，一定好卖，所以刘民一直经营20元至50元的低档鞋和60元至100元的中档鞋。刘民说：城里人一个人从凉鞋、皮鞋到运动鞋、拖鞋都要备齐，一年要四五双鞋，广州人这么多，鞋市场有得做。

## ☛ 阿凡心得

每一个创业者都希望创业之路一帆风顺，在创业之初满怀激情，中途遭遇挫折就灰心丧气，丧失斗志，草草收场以失败告终的大有人在。其实，一个人失败1000次都不叫失败，真正的失败是你自己认输的那一次。如果在自己可以承受的失败范围内，要像案例中刘民那样，抱着打不死的心态继续下去。当然，创业是一门艺术，要讲究策略技巧。

1. 要赢得起输得起。市场变幻莫测，行情大涨大跌，激烈的竞争，要求成功的创业者有良好的心理素质，有较强的承受能力。要赢得起，也要输得起。大喜大悲的人，最容易失败。

2. 不要一开始就贪大求全。初当老板像学游泳一样，必须先到浅水区多练几次，熟练后再到大江大海里去享受搏风击浪的乐趣。当你瞄准某个项目时最好适量介入，以比较少的投资来了解认识市场，等到自认为确有把握时，再大量投入，放手一搏。要知道“船小好掉头”，即使出现失误，也有挽回的机会。

3. 不要一窝蜂抢热门生意。行业的选择不仅决定了你赚不赚钱，重要的是决定你后半生是否过得快乐。个人独资创业，应当选择自己有兴趣、而且最适合自己的专长的行业。千万不要人云





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

亦云，尽挑一些目前最流行最赚钱的行业，没有经过任何评估，就一头栽入。要知道，那些行业往往市场饱和，就算还有一点空间，利润也不会太大。

4. 不要轻信暴利。投资的利润率，在一定的社会经济状况下，一般处于一个上下波动但相对稳定的水平。投资项目的利润有高有低但不会高得离谱。凡鼓吹暴利者，必有欺诈，谨防上当。

5. 不要大量贷款。开始创业当老板，要根据自身的情况而行，不能贷款太多。因为贷款太多风险大，创业的心理压力就会很大，这样极不利于能力的正常发挥。

6. 要善于预测人们的特定需要。对于人们在特定环境下和特定时间内的特定需要，投其所好。要做到这点并不容易，需要决策者进行科学的预测和分析，有敏锐的眼光和思维，同时对消费者的心理有所研究，当机立断，才能把生意做早、做好、做巧。

7. 要善于捕捉市场信息及社会热点。投资机会往往通过市场信息反映出来，如能预先捕捉市场信息，在机会成熟前就充分地做好准备，就能很好地把握住投资机会。

8. 要善于利用消费者的消费习惯。在换季前后、节假日期间等某些时段内，消费者普遍有种购物习惯，形成强大的消费热潮。这时是投资的“黄金季节”，创业者充分利用这个机会，大胆投资，赚它一把。

9. 不要放弃任何赚钱的机会。一个成功的老板在做投资决策时，从不优柔寡断。该出手时就出手，比别人早一年是一年，早一天是一天。抓住一切赚钱的机会，哪怕是一点点小机会也不放过。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

### ☛ 阿凡点睛

要创业就会有风险，有风险就有失败，无论程度是小是大，你都必须考虑清楚，如果你输了，你是否输得起，而不是去考虑你如果赢了会怎样怎样，输不起的事情你最好别做！而考虑输的范围的你也不要只考虑钱财方面，作为一个本小力微的商人，有些东西是输不起，包括你爱的女人，你的家人，你的社会地位甚至你的信誉。所以必须在做任何生意之前全面考虑清楚你是否输得起，如果输得起，那么，你就义无反顾去做。同时，要有一种良好的心态。

### 要经得起失败的打击

创业是一件残酷的事情，1%的成功者是从99%的失败者身上跨过去的。古人说“未思进，先思退”，创业过程尤其是这样。所以，创业之初首先要对失败有思想准备，对困难有提前的认知，一定要考虑失败比考虑成功多。

虽然创业者的心态和条件各不相同，但期盼成功是他们的一个共同点。但大多数初创业者，由于缺乏经验和心理准备，在创业之路上难免会遇到失败和挫折。

众所周知，美国总统小布什和他的三个弟弟杰布、尼尔、马文个个都是富翁。在几个兄弟中，老三尼尔也许算是最不顺利的一个。上世纪80年代中期，尼尔只投资了区区几百美元，就和朋友合开了一家“JNB石油勘探公司”，自己任公司总裁。当时尼尔还担任着丹佛市“西尔维拉多储蓄借贷银行”的主任，他将超过1亿美元的银行资金借给了“JNB石油勘探公司”的两名生意合伙人，进行石油开发。由于公司生意失败，尼尔的两名合伙





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人无法偿还高达1.32亿美元的借款，导致“西尔维拉多储蓄借贷银行”破产倒闭，投资人损失惨重，但“罪魁祸首”的尼尔却只被罚了5万美元。

不甘失败的尼尔1989年抛弃了债务累累的“JNB石油勘探公司”，借贷230万美元开办了一家“顶点能源公司”，尼尔同样只是私人投资了3000美元，就成了公司管理者。像“JNB石油勘探公司”一样，“顶点能源公司”很快也破了产，无法偿还银行的债务。这时“贵人”再次出现，一名老布什的主要捐资者及时向尼尔提供了一份薪水丰厚的新工作。

尼尔如今管理着一家总部位于休斯敦的“连锁经营公司”，公司地址和老布什的办公室在同一座建筑中，正是这家公司让尼尔财源广进，从此也像几名哥哥一样跻身富人行列。

如果尼尔经不起失败的打击，中途放弃了，也许现在只是一个庸碌无为的打工者。遭受失败的打击后，能够审时度势，调整自我，在时机与实力兼备的情况下再度出击，卷土重来。这种人堪称智勇双全，成功常常莅临在他们头上。世界上没有转败为胜的诀窍，创业者只要具备了临危不惧、重振雄风的信心和勇气，就拥有了披荆斩棘、所向披靡的利器，这样就必定能征服前进道路上的一切困难，到达成功的目的地。

### 具备持之以恒的耐久力

恒心和耐久力常常是取得成功的关键因素。成语里有一句“艰难困苦，玉汝于成”，意思是说创业不易。不易在哪里呢？首先是要忍受肉体上和精神上的双重折磨。在创业活动中，朝三暮四、虎头蛇尾、知难而退、半途而废是一种没有恒心、情感脆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

弱、缺乏毅力、意志薄弱的表现。存在这种心理缺陷的人，干任何事情都是难以成功的。矫正这一行为障碍的关键是要培养足够的耐心和持久力，勇于创业也要善于创业，要选择一个适当的目标，静下心来干下去，不见结果不变动，朝着一个目标去奋力拼搏。在创业中，还应注意办事情要从实际出发，尊重客观规律，这样一段时间后，实际结果与预期的结果才不会有太大的差距。

创业初期，创业者都是豪情万丈，对结果充满了期待，恨不得一夜之间看到盈利的幸福结果。但是一段时间后，创业者似乎没有看到预期的结果，或者出乎创业者想像中的结果。于是创业者开始焦急起来，不再按照计划和常规去做，因急于得到最后的结果，哪知事情办坏了。自己感到后悔，别人也为创业者惋惜。如果是初犯，尚可理解，要是创业者不止一次地出现这种表现，常常是中途就想看到结果而随意改变计划，引起事情半途而废或彻底失败，那么，创业者已经被一种行为障碍所阻挠，这就是急于求成。有些急于求成的行为常常出现在碰到意外的困难，自己又缺乏克服困难的意志力，于是想草草收场。

在创业中，这种急于求成的做法会让创业者事倍功半，很难成功。急于求成是一种行为障碍，它往往是个体过分看重行为结果与切身利益的直接关系，而忽视行为过程以及间接要素的作用，结果常常事与愿违，使理想与结果出现较大差距的现象。

### 积极行动，弥补自己的不足

创业前仔细考虑你的优点与缺点。优点是你的财富，是你生活的强项，要学会用它去弥补你的不足。别人能够看重你，就因为你有所长，在这个问题上不妨自负一点。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赵娟因企业改建拆迁而失业下了岗。想依靠自己走出困境的赵娟，仔细掂量自己的长短：下过乡，在黑龙江生产建设兵团经受过锻炼，后来又干过20多年炊事员，能吃苦，有经验，何不用己所长，在吃上做些文章呢？但眼下自己一无资金、二无店堂，只有一双手，这是短处。但别的不行，干个便民服务摊，蒸包子、卖包子，总还行得通吧？赵娟将自己的想法跟几个下岗姐妹一合计，大家都赞同，几个人准备跟着赵娟一起干。她们自己动手钉板凳、打炉子、做小车、搭棚子，也办好了营业执照。

一切准备就绪后，她们在本市电报大楼南侧的楼群里，收拾好铺面，打出了“四平包子铺”的招牌。赵娟和她的姐妹以诚待客，诚实经商，做的包子个大、味好，价格公道，很快就得到了周围居民的认可和称道。“四平包子铺”开张几个月后，赵娟的包子成为这一带的“抢手货”。附近的职工、学生，连途经此地的司机，都爱上这里吃包子，有时买包子吃的顾客排起长龙。赵娟将自己的成功归功于：认清自己的优劣势，用好自己的经历。

研究自己，除了普通人所讲的性格、思维、心理之外，还要研究你作为投资者的优劣。你打算小赚，还是大赚？自己适合做大，还是在一个可控制的范围？惯于单枪匹马还是与人合作？这样的分析，会促使你做出决定：与人合作，寻找合作者；积极行动，去弥补自己的不足。

### 克服创业的恐惧与焦虑

不管是首次创业还是二次创业，每个创业者都从心理上存在着对公司的恐惧与焦虑，因为一切事情不可能是一帆风顺的。过分的恐惧与焦虑会产生一种心理压力，怎样克服创业的恐惧与焦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虑呢？

1. 坚信付出必有回报。如果你想在众人中脱颖而出，就需付出心血，在成长中完善自我。然后用时间、劳动去堆积、实践，只要时机成熟，成功荣耀将会属于你。

每一段工作，都代表着一次新的挑战。长跑选手想要赢得最后胜利，他必须冲破一段段体力不济的关卡，如此才能超越其他选手。面对任何事情的发生，只要拥有拼搏的精神，每一次挑战就都是自我突破的机会，成功胜利也终会归你所有。

2. 事前规划。预先有准备，等于为成功画好了一份蓝图。你面对挑战，应该十分清楚一切状况，而不是一问三不知。如果你能有条不紊地处理所有问题，那你的潜在才华便会应运而出。每一次挑战，你都必须要求自己有收获。虽然风雨大些，但只要你坚定信心，便能平安度过，到达终点。有了规划，等于有了明确的方向。但规划不要太过繁琐，简单扼要才是最重要的，以便达到目标。

3. 保持乐观。每个人在当众表演前，不管他要“表演”些什么，都会感到紧张。克服的方法就是让紧张情绪反过来帮你忙。

以不同的观点来看问题：从好处看，而不是从坏处想。你自信，又有表达自己感受的勇气，就能把自己的焦虑减轻了。

4. 逐步消除。当我们陷入焦虑时，“深深吸一口气”，集中精神于必须做的事情上，然后一步一步去做一系列细小的步骤。无论做什么事，“稳”是最有效的方法。

### 要有正确看待风险的观念

毫无疑问，在你投资创业之前，必须准备承担风险，因为创





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业过程中风险时时刻刻陪伴着你。投资专家告诉我们，在同一时间或面对一种投资时，想要回避所有的风险是不可能的。只有把风险减少到最低，就可视为成功。一般而言，最好在年轻时承担风险。如果你想要获取预期的报酬，就必须承受风险。

多次失败，一般人的自信心会受到重创，心灰意冷。首先要培养正确的风险观念。真要失败，第一件事是如何把损失减少到最低，保存再战一次的力量。失败一次，经验丰富一些，即为第二次的胜利打基础。如果无力再搏，又是一大失败。一定要充分考虑再搏一次的计划。

真维斯国际有限公司董事长杨勋掘的第一桶金，是从加工牛仔裤开始。当时美国流行格子牛仔裤，但因其工艺复杂、利润低微，许多厂家望而生畏，连 550 港元一打都不肯接货。这时杨氏兄弟却以 299 港元的低价接单。他们和工人日夜攻关，创造出打格的专用工具，将效率提高 3 倍，终于创下了一个牛仔裤款式生产 160 万条的香港制衣纪录。

风险与利润是成正比的。如果一味回避风险，那么，企业也不可能获得较大的发展。我们看到许多创业的小公司经过数年、数十年的发展，仍然维持在过去的规模中，而与此相反，一些初创业者却能在三到五年中使企业数倍、数十倍地壮大，这其中一个关键因素，就是敢于冒险。每个创业者头脑里都紧绷着这样一根弦——降低经营风险。其实这种作法是有着一定思想基础的，因为几乎所有的创业者在资金上都面临着短缺的困难，而一旦风险过大，就有可能导致企业的巨大损失。然而，经营风险也有着它的两面性，风险越高，它的利润也越大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

### 要有抓住机遇的胆量和气魄

如果风险小，许多人都会去追求这种机会，因此利益也不会大。如果风险大，许多人就会望而却步，所以能得到的利益也就会大些。风险意味着机遇，意味着财富。一个人创业成功与否，在一定程度上说，就看一个人是否具有抓住机遇的胆量和气魄了。安于现状，不敢冒险，是不可能成功的。

网易总裁丁磊说：“在你的一生中，你会面对许多这样的机会，但你能否认定它就是真正的机会，并且为了这个机会可以百分之百地努力，甚至不惜改变自己原有的、较好的、稳定的生活状态？选择冒险，确实需要魄力。但同时，你要知道，你或许已给自己选择了一条成功之路。要记住：创业需要冒险！”

风险是创业者迈向成功的机遇。作为一个创业者，最需要的莫过于超人的气魄和胆量，而敢于冒险则是他重要的品质。所谓冒险就是做常人不敢做的事，做这个事往往要付出代价，而这个代价是常人不敢付出的。这个代价就是风险。

当你发现一个新的商机，也许只有七分把握，你就应该付出行动了，如果你要等到时机完全成熟再去做的话，这个市场就已经赚不到钱了，你也就走在了别人的后面。所以说想要创业先要锻炼个人的心理承受能力，要有敢于冒险的精神。

在创立之初，如果不敢去冒险，企业就会失去动力。而鼓励冒险，在付出学费之后则能获得长足的进展。企业在发展的同时所面临着一个接一个的风险，当然失败也是不可避免的。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 测一测你敢于冒险吗？

是风险就有失败，你是否敢于冒险呢？利用下面的试题，你可以做一次自我测验。每个问题有可供选择的5种答案，你从中任选一个："是"(5分)，"倾向于是"(4分)，"不知可否"(3分)，"倾向于否"(2分)，"否"(1分)。

回答问题时，除了已经指出的条件，你不必考虑可能影响做出决定的具体环境和细节。

1. 在时速100公里的火车上，你敢站在车厢门口的踏板上吗？
2. 河水非常寒冷，你敢第一个下水渡河吗？
3. 假如驯兽师事先告诉你保证安全，你敢和他一起进入关着狮子的铁笼吗？
4. 没有经过训练，你敢驾驶帆船吗？
5. 在有专门技术的工人带领下，你敢爬上工厂里的高大烟囱吗？
6. 惊马狂奔时，你敢于上前抓住它的缰绳吗？
7. 外出旅行，驾驶汽车的是你熟悉的司机，不久前他出过严重的车祸，你敢坐他的车吗？
8. 站在10米高的楼房上，下面是张开的消防救护帆布大篷，你敢往下纵身一跳吗？
9. 久病卧床需动手术，而手术有生命危险，你同意这种治疗吗？
10. 电梯的载重量只限6个人，你敢和另外7个人坐这个电梯吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11. 上司告诉你裸露的高压电线里没有电流，并吩咐你用手去摸它，你敢这样做吗？

12. 听过几次驾驶直升机的技术讲座，你认为你有把握驾机飞行吗？

假如你的答案累计分数在50分以上，那么，你就是一个敢于冒风险的人；假如累计分数在25分以下，你就是一个小心谨慎、不宜独立创业的人。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第03步

## 正确认识和把握商机



### ☛ 阿凡提示

在市场中，缺少的不是商机，而是对商机的正确认识和把握，缺少一种捕捉商机的智慧和眼光。凡是有人的地方就有市场，对于企业来说不是缺少市场，而是缺少发现市场需求的那双“慧眼”。俗话说：“世上无难事，只怕有心人。”在市场经济中，有心人有占不尽的市场，发不完的财。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

1976年，黄华出生于重庆奉节县新政乡，家境贫寒，初中毕业后，为了解决念高中的学费，她在学校附近摆了一个菜摊，而且借钱请了一个比她大3岁的姐姐为她看摊。就这样，她靠卖菜的收入读完了高中。之后，由于没有钱上大学，高中毕业后，黄华便开始了她的打工生涯。

不过，在艰辛的打工生涯中，黄华一直没有放弃对知识的渴求。为了能挣钱参加自考，黄华曾做过水果生意，当过印刷厂推销员。两年后，黄华在县城一家煤矿做码头搬运工，由于她有高中文化，又踏实肯干，不久老板便让她负责煤矿的码头船运调度。

“奉节的大量矿产要外运，但由于缺乏信息沟通，一方面是矿主找不到船，一方面船主又为货源发愁，自己何不搞个航运中介？”在当调度员期间，黄华发现了商机。1996年，黄华投入全部积蓄，加上贷款，承包了奉节新声煤炭贸易公司，做起了航运中介生意，并涉足煤炭经销。

不到一年的时间，黄华的资产就达到了100多万元。

然而，就在事业正蒸蒸日上的时候，1998年，一场特大洪水冲垮了黄华的煤坪，卷走了2000多吨煤，所有的基业毁于一旦。

尽管这次不幸只是一次意外，而且自己也先后通过了法律专科、本科自学考试，但黄华仍然认为自己还缺乏管理能力。因此，她决定自费到四川经济管理学院读MBA研修班。

在学校上自习课时，黄华发现很多同学为考研在教室里熬通宵。不少同学告诉她，考研前的苦读效果并不好，有时劳累过度

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反而会影响考场发挥。而在当时，重庆、成都还没有一家正规和权威的考研培训学校。为得到名师点拨，不少同学不远千里到北京参加各种培训，路费、报名费、食宿的开销不下四五千元。

看着同龄人在考研前夕的奔波、劳苦和苦恼，黄华陷入了深深的思考：何不把北京、上海的名师请到成都、重庆来搞培训？这样不仅能为他们找到一条事半功倍的学习途径，而且自己还能有收益。极具商业头脑的黄华马上意识到考研培训是一座不可多得的“金矿”。

想归想，可黄华对办培训班一窍不通。为此，她特意买了一本关于新东方考研培训学校的书。“新东方的英语培训也是从糊电线杆起家的。”了解到了新东方的成长历程，黄华心里有底了。

当时，通过各种畅销的考研辅导教材，黄华了解到清华大学的杨树先教授、人大的王长喜教授、西安的任汝芬教授、中央财大的黄先开等名师。“要办班就要请这些名师！”黄华后来给自己要创办的学校取了一个响亮的名字——点金学校，意为名师的点拨可以为学员起到点石成金的效果。

从 1998 年年底开始，黄华一边学习，一边登门拜访中国原考研命题组组长杨树先等教授，准备联合创办点金学校。然而，当时她已是一贫如洗，谁会相信一个还在学校读书的山妹子呢？

1999 年 1 月，黄华去上海联系办校事宜。到上海下火车时才发现口袋里只有 2 块 4 角钱了。到了上海又联系不上上海的同学，她在候车室忍着饥饿呆了一天一夜。但也就是在候车室的椅子上，她又写出了 19 条关于创办点金学校的操作性非常强的方案。凭着一片诚挚之心，黄华后来终于感动了清华、人大等 20 多位著名教授，他们都纷纷答应与她合作，在她的点金学校当老

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

师。

1999 年 2 月，点金学校总部正式在重庆沙坪坝挂牌。当时，重庆类似的考研培训学校的师资基本上都是本土的，谁会相信一个打工妹会请来清华、北大的名师呢？为消除疑虑，黄华决定先请杨树先教授搞一场关于考研考前复习的讲座，让同学们与名师面对面交流。

“讲座的地点设在重庆师范大学，开讲那天，只能容纳 600 多人的重师电影院，一下子就来了 1000 多人，过道里、走廊上全站满了想考研的学生，而且当场就有不少学生要求报名。而在 7 月 1 日正式开班时，从早上 8：00 开始的报名工作一直持续到晚上，一天居然有 200 多人报名。”黄华回忆说，“每人的培训费 300 元，总计 6 万多元。”

1999 年的那个暑期班，黄华一共招到了 1200 多人，收到的学费近 40 万元。接着，黄华又办了秋季班、冲刺班，全年招生近 2000 人。

一炮走红后，第二年，点金学校的培训点迅速从重师扩展到重大、西师、西农，并在上海、成都设了分部。培训内容也从单纯的考研培训发展到 GRE、英语四六级考试。“当时在重庆七中办完一个讲座过后，报名的学生排成长龙，收到的学费装满随身手提包后，另外还塞满了两个大大的塑料袋……”黄华称，“考研培训市场的火爆可想而知。到 2001 年，我们几个分部的学费收入加在一起有 500 万元之多，之后每年都保持了该记录。”





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡心得

商机存在于市场之中，但它不会主动进入人们的视野，也不会主动变为财富，而是需要人们去发现和捕捉。目前，在市场中，缺少的不是商机，而是对商机的正确认识和把握，缺少一种捕捉商机的智慧和眼光。凡是有人的地方就有市场，对于企业来说不是缺少市场，而是缺少发现市场需求的那双“慧眼”。

眼下，企业经营者有一个共同的感受：市场越来越难把握。有的人即使使出浑身解数，殚精竭虑，鞠躬尽瘁，还是收效甚微。市场商机在表现形式上的这种鲜明的变化，使企业面临着严峻的挑战，势必要求企业经营者换一种全新的眼光去发现和捕捉商机。俗话说：世上无难事，只怕有心人。在市场经济中，有心人有占不尽的市场，发不完的财。

那么怎样才能成为“有心人”呢？成功者的实践告诉我们，如果我们把视线从市场的表层扩展延伸到市场需求的方方面面，深入到消费市场，用新的理念和新的眼光细心地去观察、去寻觅、去琢磨、去挖掘，就会欣喜地发现，市场上仍然存在着大量商机。

## ☛ 阿凡点睛

生活中的每一个角落都蕴藏市场需求，有时候它看似不起眼，但只要你能够放大它的亮点，深挖下去，就可以聚集起很大的财富。要知道，在这个世界上，财富只是个常量，而只有挖掘财富之门的智慧才是真正的变量——那才是可以令你点石成金的点金术！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

**从人们的需求入手**

在现实生活中，要发现和把握商机，首先要了解商机的表现。那么，商机表现在哪些方面呢？最基本的表现就是人的需要。哪里有需要，哪里就存在商机。甚至可以说，人的需要即是商机。

有市场需求就有商机，把商机转化为利润仅仅需要努力踏实地经营。商业的本质在于互换有无，即人们拿自己并不怎么需要的东西去交换自己迫切需要的东西。在这个过程中需要弄清楚两个问题，第一个问题是人的需要是什么，范围有多大？第二个问题是如何使人们之间的交换以最快最有效的方式完成？其实，所有从事商业的人都在努力解决这两个问题。

**如何解决这两个问题？**

要解决第一个问题，就得研究什么是人们真正的需要，究竟有多少人有这样的需要，生产什么样的产品来满足人们的需要。比如空调，夏天赤日炎炎，有的月份气温甚至高达 40 度以上，人们迫切需要凉爽。满足人们这种需要的方式还有扇子、电扇、凉席；人们也可以去游泳、吃冷饮；或者去山间水边避暑。但这些方式都不能从根本上解决问题，而空调的问世，就直接满足了人们的这一需要，几乎所有的人都会选择这一方式去解决酷热的问题。这说明空调的市场前景非常广阔，剩下的问题就是如何使有消费能力的人去购买某一种品牌的产品了。

第二个问题的关键是人们居住在不同的地方，空间的局限性和时间的有限性使人们的交换不能顺利进行，如何使大多数的人以最有效的方式完成他们的交换是商人们所着力解决的问题。

在这两个问题的背后蕴含着许多的商业机会。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

许多小本投资者在创业时，应当考虑的问题就是以何种产品以何种方式最快最有效地满足人们的需要。那么，究竟人们的需要有多少呢？大致而言，人们的需要有七种，那就是衣、食、住、行、健康、娱乐和工作。著名心理学家马斯洛认为，人们的需要是分层次的，有最低层次的生存需要，比如衣、食、住，还有比较高一点的层次，如社会安全需要、被他人认同的需要和被他人尊重的需要以及实现自我的需要。马斯洛是从人的行为和动机这个角度来考察人们需要的层次的。要想发现商机，就要求创业者要从商业的角度去考察人的需要。因为商业的考虑才能把潜在的市场变为现实的市场，才能满足人们的需要。

**如何捕捉需求?**

既然人们的需要是存在的，那么商机也是存在的，但怎样去捕捉，对这个问题需从两个方面考虑：

第一，从满足人的欲望和需求出发，考察生产的商品是否能满足人们的某一特殊欲望或需要？能从多大的范围内满足多少人的需要？人们有没有其他更多的替代品来满足该特殊需要？没有需要，就没有该商品存在的必要。一定要明白这个道理。假如你的产品能够在最大范围内满足大多数人的特殊需要，那么你的产品就有着广阔的市场空间，你所从事的事业就有着良好的发展前景。

第二，在确定了某一特定行业之后，从该行业目前所处的阶段入手考察，以决定自己从何处进入市场。一种新兴商品一般要经过市场初创期、市场发展期、市场成熟期、市场衰退期、市场结束期。你要关注的是如何进入市场，在市场的何种阶段进入市场，并且如何才能在市场中生存下来并迅速占领市场份额。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

### 利用信息获得商机

信息是商机的外衣，是财富的媒人。你掌握的信息越多，知道得越细，你就越有成功的把握。一条信息救活一家企业，一条信息使一个穷人变成富翁，这样的例子俯首皆是。即使你白手起家，缺乏资金、设备、厂房，只要你拥有信息，你照样可以发家致富。

被称为世界“假发之父”的香港富豪刘文汉，就是靠餐桌上获得的一个信息而发迹的。一天，他在美国的一间饭店吃饭，和两个美国商人闲聊时获知，戴假发已逐渐成为美国人的一种时尚。他灵机一动，心想生产假发也许会有很大的潜在市场。他立即着手进行调查，证实这条信息属实。返回香港后，他创办了假发工厂，推出的产品很快占领了美国市场。

信息，是一种无形的资源，却可变为有形的财富。在进入信息时代的今天，知识是最重要的资本，信息是获得利润的源泉。所以，若小生意有了信息的指导，在经营中便可收到“你无我有，你有我变，你变我新，你新我强”，从而使自己应变灵敏，财源广进，永远立于不败之地，从而会为你带来大财运。

有人戏谑说，上帝创造人类时，让每个人都有两只眼睛，两只耳朵，一张嘴巴，就是希望大家多看、多听、少说。多看，就是让你多掌握文字的信息；多听，则是多了解有声的信息；少说，就是多干实事。

台湾塑胶大王王永庆开始创业时本来计划开一家水泥厂，后来偶然在和一位朋友聊天过程中，他敏锐地感觉到塑胶在台湾非常短缺，尽管王永庆一点都不懂塑胶制造，甚至连一个简单的化学分子式也看不懂，但王永庆一点也不畏惧，毅然决定开办塑胶





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厂。结果，产品一生产出来就供不应求，初试牛刀，王永庆就大获成功。如果他仍办水泥厂，而放弃开办塑胶厂，他能成为“塑胶大王”吗？

也许你会说，“是的，我也知道信息很重要，可我不是间谍，怎么可能搜集到信息呢？”其实，你错了。用你的两眼、两耳和一张嘴巴也是能得到重要信息的。你的朋友、你的竞争对手，报纸、杂志、广播电视……都会有大量信息随时随地提供给你参考；食堂、酒会、舞会、咖啡屋……都能成为传播信息的渠道。实际生活中处处充满着信息。善于观察生活的人，总能找到发财的机遇。也就是说，只要对信息的敏感性强，就能捕捉到有用的信息。

敏感性来源于善思考、善联系、善挖掘，透过信息的面纱来感知隐含着对自己有用的内容。好比在荒原上寻宝，宝不可能明摆在你的面前，要通过它表面的异常表现(信息)，判断宝可能就在下面，然后把宝挖出来。如果非要等到眼睛直接看到宝才弯腰去捡，那么大量的信息都有可能从你身边溜过，而你与它却无缘。

**在日常生活中发现商机**

在日常生活中，有时候不经意就有一个好的点子或投资机会来临。这时，你要及时抓住它。只要你善于观察，勤于思考，就一定会发现身边有各种各样的投资机会。

住在纽约近郊的扎克，原是一个碌碌无为的公务员，唯一的嗜好就是滑冰。纽约的近郊，冬天到处会结冰。冬天一到，只要有空，他就到那里滑冰自娱。然而，夏天就没办法滑冰。去室内

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

冰场是需要钱的，而一个低级公务员的收入很有限，不能常去。有一天，他忽然一个灵感来了："鞋子底面如果安装上轮子不就可以代替冰鞋了吗，这样，普通的路面不就可以当作滑冰场了吗！"

有了这个想法后，他意识到，这种产品如果生产出来，一定会有很好的销路。于是，他大胆地跟人合作，投资开办了一家制造四轮滑冰鞋的小工厂。产品生产出来后，一上市，很快就成为世界性的商品。没几年的工夫，扎克就净赚几百万。

上述诸如此类的例子还有很多，只要你在生活中做个有心人，你一定也可以找到好点子、好创意，把点子和创意转化为创业项目，成功就不是一件遥不可及的事情。

### 从危机中找商机

世界上任何危机都孕育着商机，且危机越重商机越大，这是一条颠扑不破的商业真经。每一次危机既包含了导致失败的根源，同时又蕴藏着成功的种子。危机管理做得好，往往可以使危机变为商机，通过负责、有效的危机管理战役，公众将会对企业有更深的了解，更大的认同，优秀的企业及企业家也因此脱颖而出。

美国有位经营肉类食品老板，在报纸上看到这样一则毫不起眼的消息：墨西哥发生了类似瘟疫的流行病。他立即想到墨西哥瘟疫一旦流行起来，一定会传到美国来，而与墨西哥相邻的美国的两个州是美国肉食品的主要供应基地。如果发生瘟疫，肉类食品供应必然紧张，肉价定会飞涨。

于是他先派人去墨西哥探得真情后，立即调集大量资金购买大批菜牛和肉猪饲养起来。过了不久，墨西哥的瘟疫果然传到了





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美国这两个州，市场肉价立即飞涨。时机成熟了，他趁机大量售出菜牛和肉猪，净赚数百万美元。

危机常在，而巧渡危机的智慧并不是每个企业和经营者都具有的。作为一个优秀家不但要善于应对危机，化险为夷，还要能在危机中寻求商机，趁“危”夺“机”。

说实话，谁也不希望面对危机、遭遇危机，但灾难的降临是不可避免的。回避不足取，唯一的办法是想办法渡危机、捕商机。只有这样，企业才能做强做大，达到永续经营。

在危机面前，发现、培育进而收获潜在的成功机会，这就是危机管理的精髓；而错误地估计形势，并令事态进一步恶化，则是不良危机管理的典型特征，越是在危急时刻，才越能昭示出一个优秀企业的整体素质和综合实力。

### 从未来着眼寻找商机

美国商界有句箴言:“愚者赚今天，智者赚明天。”这话道出了企业经营制胜的客观规律。市场经济云波诡谲，瞬息万变，任何产品都难以逃脱自己有限的生命周期，这就使企业的经营时时充满着艰难、曲折与风险。如果眼睛只是盯着今天，跟着走俏商品跑，往往是万人争走独木桥，造成同类商品的饱和、过剩，继而陷入经营困境。

着眼于明天，把握市场运行规律，瞅准市场的真空地带，不失时机地开掘或改进产品或服务，满足与创造消费者新的需求，就会独占市场鳌头，形成“风景这边独好”的佳境。要做到这一点，经营者就需要有远见卓识，具备通观全局、着眼未来的战略眼光。对此，企业界亦有很精辟的概括：一切成功的企业家，每

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

天必定有80%的时间来考虑企业的明天，20%的时间处理日常事务。

作为一个初创业者，要想以小本赢大利，同样要注意这一点。因此，小投资者的“注意力”不能仅限于眼前的市场，而要具备长远的眼光，从未来着眼。

### 从投资中寻找商机

市场上，不可能有包你赚钱而无风险的投资机会，否则的话，人人必趋之若鹜。所以，市场上的机会与风险是一对孪生兄弟，有赚钱的机会，就必有遭受损失的可能性，所以，只有那些有胆有识的企业家才是市场经济的弄潮儿。

趋利避害是人的天性，也是每一个投资者和企业家的心愿，他们总是希望在最低的风险或无风险的条件下，获取最高收益。因此，他们常常在收益和风险之间徘徊。

在不正常情况下，通常孕育着可获取超额利润的投资机会，它的收益高于其风险，就看谁最先发现它并敢于最先一试。善于发现和敢于抓住这种机会的，正是那些获得巨大成功的创业者所具有的素质。

现在的市场，归纳起来，总共有四种收益与风险相结合的投资机会：①风险高而收益低；②风险低而收益高；③风险高而收益高；④风险低而收益低。

第一种情况，只有傻瓜才会去投资。一般来说，正常的、有理性的投资者总是具有寻求低风险、高收益的偏好。这样，高风险、低收益便必然无人问津，其身价自然就会涨上去，结果，就会变成高风险高收益的投资机会。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二种情况，必然人人欲为。但是，追逐者如云，其身价必然下跌，结果，收益就会降下来，变成低收益低风险的投资机会。

所以，在正常的情况下，市场上只有第三和第四种组合的投资机会，即风险与收益双高双低的投资机会。显然，在这两种情况下，投资者是选择双高还是选择双低的机会，主要取决于投资者个人的偏好、抗风险能力的大小等因素。如果他是大胆的投资者，且资金雄厚，抗风险能力强，则他将选择收益和风险双高的投资机会；如果他是胆小的投资者，且财力单薄，抗风险能力低，那么他将选择收益和风险双低的投资机会。

但是，不正常情况往往孕育着更大的投资机会，是获取巨大成功的最佳机会。例如，在第一种情况下，正因为人人都不愿投资，其供给便远远小于需求，从而其价格必然上升，甚至涨得很高，成为极好的投资机会，就看谁先敢于一试。第二种投资机会往往藏得很深，是不易被常人发现的，因为一旦都知道后，其收益必降下来。所以，这就看谁能慧眼识金，最先抢占这一极佳的投资机会了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 寻找商机三个注意事项

在激烈的市场竞争中，要善于发现商机，捕捉商机，还应注意下面三点：

一是以市场为标准，确定商业机会的范围。选择商业机会时只需要考虑一点：市场的前景如何，不要去考虑自己熟悉与否。许多人创业时倾向于选择自己熟悉的行业去做，这无可厚非，甚至在很多情况下是可取的。但是，创业者所关注的范围不要因自己的专业而受到限制，要跳出自己的小圈子，从市场的角度来考虑问题。这样，就有可能发现极具市场前景的商业机会。

二是从实际出发，选择商业机会。在选择商业机会时，创业者要考虑一下所需要的资源，包括物质上的、人力上的和技术上的资源，并初步估算一下新创企业在今后一两年内的成本和收益状况。在通盘考虑时要结合创业者自身的专长、兴趣以及所需承担的风险，以评定该商业机会的利弊，并作出决定。

三是机不可失，立即开始行动。兵贵神速，迟缓、犹豫都会使商机稍纵即逝。所以在选择确定商业机会之后，创业者千万不能犹豫，这是创业者获得成功的必备要素，即“决策之前慎之又慎，决策之后坚决果断”。在商海遨游中，创业者切忌优柔寡断，否则会因此人心涣散，而且大好的商业机会也会稍纵即逝。

创业者还应当认识到：在确认市场商机后，时间就显得非常紧迫了。要利用一切时间，抓住机会，争取主动权，把可能变成现实是非常重要的。因此该动手时就动手，不失时机地把握住商机，是成功创业的关键。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第04步

## 筹集创业资金



### 阿凡提示

创业必须有起步资金。可是，许多创业者往往因资金缺乏而“英雄气短”。但是成功的创业者都成功地解决了资金亏缺的问题，从而为自己的创业打响了第一炮。他们是怎么做的呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

福勒是美国路易斯安那州一个黑人佃农七个孩子中的一个。“我们一定能白手起家”，这个观念在福勒的心灵深处刻下了深深的烙印，他最终决定把经商作为致富的捷径。他选定的经营项目是推销肥皂。于是他就挨家挨户出售肥皂达 12 年之久。后来他获悉供应他肥皂的那家公司即将拍卖出售，售价是 15 万美元。福勒想买下那家公司，但他没有本钱。12 年零售肥皂只积攒了 2.5 万美元。而此刻福勒构思了一个具有相当冒险精神的“空手套狼”计划。他找到了这家公司的总裁，对他说，他打算买下这家公司，他先交 2.5 万美元的保证金，然后 10 天内付清余款 12.5 万美元。如果 10 天之内他筹不齐这笔巨款，他的保证金归公司所有。

于是福勒开始了紧张困难的筹款工作。他向亲戚筹借，向银行贷款，向高利贷者贷款，向投资公司寻求援助。在第 10 天的前夜，他总共筹集了 11.5 万美元，也就是说，一切路径都用完了，还差 1 万美元。

福勒事后回忆说:“当时我已用尽了我所知道的一切资金来源。那时已是沉沉深夜，我在幽暗的房间里，跪下来祷告，我祈求上帝领我去见一个能及时借给我 1 万美元的人。我自言自语地说:‘我要驱车走遍第 61 号大街，直到我在一栋商业大楼里看到第一道亮光。’”

深夜 11 点钟，福勒驱车沿芝加哥 61 号大街驶去。驶过几个街区后，他看见一所承包商事务所亮着灯光。

他走了进去。在那里，一张写字台前正坐着一个因深夜工作

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而显疲惫的人，福勒和他有点面熟。福勒意识到自己必须勇敢些。

“你想在一个月内赚1000美元吗？”福勒直截了当地问道。

这句话使得承包商吃惊地向后仰去。“是呀！当然啦！”他下意识地答道。

“那么，给我开一张1万美元的支票，一个月后当我奉还这笔借款时，我将另付1000美元的利息。”福勒对那个人说。他把其他借款人的名单和数目给这位承包商看，并且详细向他解释了这次商业冒险的情况。

后面的事情大家都能想象到：福勒得到了这最后一笔差点让他完蛋的借款。一年内他除还清全部贷款和利息外，还盈利10万美元。

## ☛ 阿凡心得

筹集足够的资金，是创业者要过的第一关。在你决定资金来源之前，必须先对你所需要的资金做一个精确的评估。

1. 你预估的开办费用是否有遗漏？事业营运的第一年需要多少钱？第二年……一直到事业能够自给自足之前，需要多少资金？

2. 你是否考虑到设备、人事、材料与维修的额外成本？你是否考虑到税金、执照费、保险费？

3. 预备金该多少才好？

这些因素若是全盘衡量过，你才会对创业需要多少资金有充分的准备。你手上有足够的现金吗？如果没有，那么资金又如何取得？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想清楚上述三个问题后，你就可以着手利用各种渠道去筹集创业所需的资金了。

自我集资是大多数创业者使用的首先筹资方式。最好先计算清楚自己的存款以及各种可变现的有价证券总共有多少，真正能动用的钱有多少。

你愿意出售现有的股票或债券，或是有用不上的车子吗？你有其他可变卖的财产吗？如房屋、邮票、书或艺术品，等等。

你愿意将房子或其他财产抵押吗？有人欠你的钱吗？

如果你家有房子，你可以考虑把已支付的房子作为一部分抵押，办理家庭房产贷款。银行要么会给你提供一笔一次性的贷款支付，要么会基于你家的房产扩大信贷额度。

如果你仍就职于某家公司，还有一个筹资的方法，就是把你现在的工资攒起来，一直攒到足够你开公司为止。若是你嫌这样太慢，不想这么等，你可以考虑把你现在的全职工作转成兼职。这样就能保证你总有一笔稳定的收入，直到你的生意开始兴隆起来的时候，你再完全从那边工作中撤出来，投入到你自己的公司。

通常情况下，人们所拥有的财产要比自己想象中的多。为了让公司起步，你应该尽可能多动用自己的钱财。你自己投资比你从各处筹集资金要容易得多。

## ☛ 阿凡点睛

对创业者而言，创业之初最大的拦路虎就是资金问题。谁都知道，创业必须要有足够的资金，没有足够的资金是无法创业的。可是，当你拿出全部的积蓄还不够，向亲友借钱亲友没有多





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

余的钱，向银行贷款又没有抵押物品的时候，你怎么办呢？办法总比困难多，天无绝人之路。只要开动脑筋，善于学习，广开思路，你就能够找到许多巧妙而非常有效的筹资方法，从而实现自己创业的梦想。

### 靠良好的信用说服别人

良好的信用和经营信誉是创业者的无价之宝，凭着它，可以有效地说服别人为你的创业提供各种方便条件。1924 年，唐拉德·希尔顿打算建造第一座挂“希尔顿”牌子的饭店。他买了一处地皮，但动工不久却遇上了资金困难，于是他想到了自己的信用。在这之前，希尔顿在经营中非常注重信用，他的信用已被人们广为传颂。希尔顿先请地皮卖主的法律顾问在主人面前宣传自己讲信用、善经营的情况，然后上门约见了地皮卖主劳德米克。希尔顿详细叙述了自己建造一座豪华饭店的前景，引起了对方的共鸣。希尔顿看到对方已经认同了自己的信用，于是提出自己在财力上的困难，想改买地皮为租地皮，租期 99 年，分期付款。劳德米克认为这也是一个好办法，自己既可保留土地的所有权，又可在希尔顿不能按期付款时收回土地，同时也收回饭店。劳德米克相信了希尔顿的信用和能力，于是他答应了下来，希尔顿饭店因此建立起来，希尔顿饭店也因此举世闻名。

### 加盟大公司的连锁经营

俗话说：“背靠大树好乘凉。”有许多大公司为了扩大市场份额，正纷纷选择连锁经营的方式来扩充自己。为了有效而快速地扩大连锁经营的覆盖面，他们广泛吸收个体业主加盟经营。为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此，他们常常会推出一系列优惠待遇给加盟者，这些优惠待遇或是免收费用，或是赠送设备等，虽然不是直接的资金扶持，但对缺乏资金的创业者来说，等于获得了一笔难得的资金。家住北京鼓楼地区的吴先生下岗后闲着没事，一直想开一个小店赚钱养家。经过一段时间的观察，他发现鼓楼地区菜场边有一家卤味店生意非常红火，便打算开卤味店。但是，要开一家自做自卖的卤味店不仅投资大，还要顾及采购、加工、销售等方方面面，况且自己又不懂卤味熟食的制作技术。于是他通过朋友的介绍，以加盟的方式在北桥农贸市场内开了一家“不老神鸡”的连锁店。因为加盟连锁经营，实行的是货物配给制度，吴先生为此不仅省下了添置制作卤味的5万多元设备费用，又省下了数千元的成本周转资金。公司考虑到他是下岗人员，还免去了他近万元的加盟费用，实际上，吴先生等于获得了6万多元的资金扶持，他自己只花了18000元左右就开起了一家别人要投资七八万元才开起来的卤味店。

### 接手亏损企业变现

在经营活动中，经常会出现一些亏损企业，这些亏损企业你可以接手过来，然后作为抵押物向银行贷款变现而获得创业资金。当然，这种筹资方法风险比较大，获得创业资金的代价是要承担一大笔债务。但是，创业本来就是风险和机遇并存的，如果你有足够的胆识和能力，那么，这种融资的办法将能帮助你在很短的时间内更快地走向成功。宋凯做了几年的外贸皮鞋生意，积累了一定的业务渠道，便打算自己办一家鞋厂。他仔细算了算，办个中等规模的鞋厂需要100万元的设备和周转资金，外加一处





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不小于200平方米的厂房。宋凯通过朋友在近郊某镇物色了一家负债累累、濒临倒闭的板箱厂，以“零转让”的形式接手了这家工厂，也就是该镇以资债相抵的办法，将工厂所有的动产、不动产以及工厂的债务全部一齐转让给宋凯。厂房的问题解决了，但是100万元的资金从哪里来呢？宋凯到银行去贷款，负责信贷的人要他提供担保，可是上哪儿去找担保人呢？正在宋凯焦急万分时，他的一位朋友一句话提醒了他：板箱厂的资产就是抵押物。就这样，宋凯不花一分钱，就解决了资金和厂房的问题。当然，他因此也背上了较重的债务，这就要靠他通过今后的努力来慢慢地偿还了。

### 寻找风险投资

如今有很多大公司、大集团甚至个人手中都掌握了大量的闲置资金，他们也十分希望能找到一个可靠的投资对象。因此，假如你有好的项目，不妨找找风险投资。

很多读者也许对风险投资这个概念比较陌生，简单地说风险投资就是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中一种权益资本。

大多数的创业者都没有足够的资金开创新公司，而必须寻求外来的资金，经常都是先向亲朋好友筹借，然后才找工商协会、银行以及其他的机构贷款。大多数高技术创业人，由于风险高，又没有可担保的抵押物，除非新公司的业绩或订单显示出成功的迹象，否则传统的贷款机构是不会提供资金的。因此，创业家所找的下一个对象大多是风险投资家。

风险投资是一种权益资本（Equity），而不是借贷资本

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(Debt)。风险投资为风险企业投入的权益资本一般占该企业资本总额的30%以上。对于高科技创新企业来说，风险投资是一种昂贵的资金来源，但是它也许是唯一可行的资金来源。银行贷款虽然说相对比较便宜，但是银行贷款回避风险，安全性第一，高科技创新企业无法得到它。

风险投资是一种长期的（平均投资期为5—7年）流动性差的权益资本。一般情况下，风险投资家不会将风险资本一次全部投入风险企业，而是随着企业的成长不断地分期分批地注入资金。

风险投资家既是投资者又是经营者。风险投资家与银行家不同，他们不仅是金融家，而且是企业家，他们既是投资者，又是经营者。风险投资家在向风险企业投资后，便加入企业的经营管理。也就是说，风险投资家为风险企业提供的不仅仅是资金，更重要的是专业特长和管理经验。

风险投资家在风险企业持有约30%的股份，他们的利益与风险企业的利益紧密相连。风险投资家不仅参与企业的长期或短期的发展规划、企业生产目标的测定、企业营销方案的建立，还要参与企业的资本运营过程，为企业追加投资或创造资金渠道，甚至参与企业重要人员的雇用、解聘。

那么，如何寻找风险投资呢？

首先，要选择和自己相同类别的风险投资商。因为风险投资商也有自己的企业主营方向，比如专门投资网络产业、专门投资高科技医药产业等。如果一家网站把自己的攻击目标放到了主要投资高科技医药产业的风险投资商身上，成功率自然很低。

企业一旦选择了某家风险投资商后，该风险投资商极有可能





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

参与企业项目的运作、经营和管理。然而，是让一个外行领导内行还是和专业人士一起做事。这将直接影响到企业未来的发展。另一方面，选择同类风险投资商中的不同个体也是非常重要的，货比三家不吃亏。

其次，一旦选中了风险投资商后，就到了实质接触谈判的阶段。这个环节包括两种情况：一种是主动型，即企业向风险投资商递交《商业计划书》后，对方表示愿意投资；另一种情况是被动型，指风险投资商主动找上门来表示愿意注资。

这个环节是企业项目和风险投资之间的博弈关键。无论企业现在规模有多么小，实力有多么弱，一旦与风险投资商进行谈判后，都要尽量把自己与对方放在同一个公平合作的舞台上。只有具备这样的姿态，企业才有可能获得比较理想的风险投资条件。

第三，合同签得越细就越有可能保障企业的利益。尤其重要的是在注明双方权利义务时一定要非常明确。比如双方合作后公司股份所占比例，风险投资是否派管理人员，出资数额，投资方式，投资时间，投资期限等。在争议和纠纷解决方面对于企业而言，一方面最好选择在企业所在地，另一方面最好是仲裁机构.现在很多风险投资商都是外资企业，国内企业项目一旦被蒙蔽，把争议解决地定在对方企业所在地，极有可能会造成不可挽回的损失。一定要抱着随时签订补充协议的思想，不要奢望用一份合同解决所有问题。

## 先做贸易，积累资金

没有资金创业，可以先替别人搞营销，待积累了一定的资金和经验后再去创业。柳传志是一个创业的传奇式人物。他领导

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

联想由 11 个人 20 万元资金的小公司，用 14 年时间成长为中国最大的计算机公司。联想一开始没有资金，也只能替人家卖机器。1988 年，柳传志和几个热血汉子来到香港，手里只攥着 30 万港元，因此，他们到香港也只能和在国内一样先从做贸易开始，通过贸易积累资金，了解海外市场。接着，联想选择了板卡业务，然后打回国内，为联想 PC 的成功奠定了基础。柳传志开始时就一心要形成产业，做贸易只是权宜之计，但是，通过做贸易，不仅使柳传志积累了创业资金，而且还学会了做生意、搞营销，终于成就了“霸业”。

### “滚雪球”

“滚雪球”就是用很少的钱贷到更多的钱的一种筹资方法。1986 年，陈金义向亲朋借了 1 万元办蜂蜜加工厂时资金远远不够，他靠自己的两条腿跑市场，找蜂源，终于积累到 3 万元。然后，他用这 3 万元作抵押，从银行贷到 6 万元。再将这笔款到另外一家银行作抵押，贷到了 12 万元。就用这种滚雪球的方式，陈金义凑够了资金，办起了蜂蜜口服液加工厂，并最终挤身中国富豪五十强。

### 争取免费的创业场所

创业离不开理想的场所，而创业之初的很大一笔投资就是用来支付房租的。因此，只要你能转换一下脑筋，想办法获得一处免费的创业场所，那就相当于得到了一笔可观的创业资金。农大园艺系毕业的小钱在一家专业不对口的公司里干得并不开心，所以他想辞职开一家自己的花店。开花店最大的投资就是店面房





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

租，大约需要 2 万多元，但是，工作还不到 1 年的小钱哪来这 2 万多元呢？2000 年 10 月份，他在报纸上看到南京一家花鸟市场的招商广告，广告上承诺第一批进场设摊者均可享受免收半年租金的优惠。这真是天大的喜讯！小钱毫不犹豫地申请了一个摊位，像模像样地办起了一家观赏植物批零兼营店。由于他的不少同学在花卉生产单位工作，所以资源充足，质量上乘，生意红火。

### 争取创业贷款

创业贷款是指具有一定生产经营能力或已经从事生产经营活动的个人，因创业或再创业提出资金需求申请，经银行认可有效担保后而发放的一种专项贷款。符合条件的借款人，根据个人的资源状况和偿还能力，一般可获得单笔最高 50 万元的贷款支持；对创业达到一定规模或成为再就业明星的，还可提出更高额度的贷款申请。

一般人总认为，要向银行贷款必须自己提供担保或者抵押，其实情况并非都是如此。现在有的银行为了拓展信贷业务，充分考虑了创业者寻找担保的实际困难，纷纷主动寻找担保方，为有意创业的人提供免担保贷款。黄志大学毕业后回到上海，一直没有找到称心的工作。他看到自己居住的小区内有一家小型超市生意非常红火，黄志心想：不如自己开个超市自己给自己干。但是一打听，办个小超市投资起码得六七万元，只好作罢。2000 年 8 月，上海浦东发展银行与联华便利签约，推出面向创业者的“投资 7 万元，做个小老板”的特许免担保贷款业务，由于联华便利是合作方为创业者提供了集体担保，浦发银行可向通过资格审查

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的申请者提供 7 万元的创业贷款。黄志获悉后立即递交了申请。两个月后，他顺利地从浦发银行领到了贷款，在控江路上如愿以偿地开起了自己的小超市。

### 争取政策性扶持资金

作为调节产业导向的有效手段，各地政府部门每年都会拿出一些扶持资金。例如近年来杭州市提出建设“天堂硅谷”，把发展高科技作为重点工程来抓，与之相配套的措施是杭州市及各区县均建立了“孵化基地”，为有发展前途的高科技人才提供免费的创业园地，并拨出数目相当可观的扶持资金。假如你是高科技人才，不妨争取这样的政策性扶持，一旦成功，资金问题就会迎刃而解。李教授任教于无锡某工业大学计算机系，但他并不甘于仅搞教学，十分希望办个软件公司，发挥自己另一方面的才能。怎奈工资微薄，没有资金搞创业。1997 年，他得知杭州市将创办高科技企业孵化基地，对通过资格审查的企业将提供免 3 年租金的办公场所，并给予一定的创业扶持资金。这无疑是一个难得的创业机会。李教授立即带领几个成绩优秀的学生创办了一家软件公司，不仅成功地进驻了位于杭州文三路黄金地段的百多平方米的办公场所，而且还得到了 10 万元的扶持资金，正好用来作为创业资金。

### 用别人的钱启动创业

有很多人在开始创业的时候，苦于没有资金，常常唉声叹气，愁眉苦脸。与其这样，不如多开动脑筋，想想怎样“用别人的钱来赚钱”。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

卢先生上大学的时候，为了做邮票生意，他通过《集邮杂志》和邮票公司搜集了全国2000多个集邮爱好者的姓名、地址，用卖贺卡赚的几千元钱办了份双面八开铅印的《南华邮报》，免费寄给这些人。这张报纸一面是邮市信息，一面是邮票品种、名称的目录。报纸免费寄出一段时间后，那些集邮爱好者开始回函并希望代购某些邮票。卢先生眼见赚钱的机会来了。

但当时他一文不名，机会来了，却没有本钱，如何是好？他冥思苦想，一个奇妙的计划开始在他脑海中形成了。

他找到一位大邮票供应商，并与这位邮票商签订了2万元的邮票，只交10%的订金，要求邮商给两个月的时间清付款项。然后他就开始了先订货、款到发货的代购经营。1987年1月，他就做了3万多元的生意。到了1989年，《南华邮报》又发行5万多份，即拥有5万多个客户，邮票生意的月营业额达30多万元。他做生意都是"款到发货"，即都是利用别人的钱赚钱，因此十分稳妥可靠。由于他的影响和信誉，更多的集邮爱好者也都愿意与他打交道。此后，他承包了某协会的一个门市部，在邮局租了一个信箱，奠定了中国内地第一代邮票代购的地位。

不论开始有钱还是没钱，任何人都有可能聚积起庞大的财富，但却不一定非要是自己的钱才行。如果你自己的钱有限，你可以想办法利用别人的钱。在富人之间，这种利用别人的钱生财的做法不但很普遍，而且运用得极富技巧。

美国造船大王路维格，在创业初时也是一个两手空空的穷小子，但是他成功地运用了借钱公式，终于跻身全球富豪之列。他的公式有两个步骤：

第一步，他打算把一艘货船买下来，改成油轮（载油比载货

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更能获利）。他到纽约去找了几家银行协商借钱的事。但是银行家看了看他那磨破了的衬衫领子，问他有什么能作抵押，他说他有一艘老油轮在水上。

大通银行的人回顾说："他来到银行告诉我们，他把油轮租给了什么石油公司，每个月收到的租金，正好能够每月分期还他要借的这笔款子。于是，他建议把租契交给银行，由银行去跟那家石油公司收租金，这样就相当于他在分期付款。"

这种做法看似荒唐，许多银行是不愿意接受的。可是实际上，这对银行还是十分保险的。路维格本身的信用也许并不十分可靠，但那家石油公司是可靠的，应该能够按月付钱，除非有难以预料的重大经济灾祸发生。退一步说，倘若路维格把货轮改装油轮的做法失败，但只要是那艘老油轮和那家石油公司继续存在，银行就不用担心收不到钱。路维格的精明之处在于利用他人可靠的信用来增强自己的信用。

结果银行把钱借给了他。路维格利用这笔钱买了所要的货轮，改装成油轮，租了出去，接着再利用它来借另一笔款子，从而再买一艘船。

这情形持续了几年，每当一笔债付清以后，路维格就成了某条船的主人。租金不再被银行拿去，而是由他放入自己的腰包。到这时，他又产生了一个更妙的想法：倘若他可以用一艘现有的船来借钱，为何不能以一艘没建的船借钱呢？这是他利用借钱赚钱的第二个步骤。

路维格的新方法是这样的：他设计一艘油轮，或其他特殊用途的船。在还未开工建造之际，他就找到人，愿意在它完工的时候租用它。手里拿着出租契约，他跑到一家银行去借钱造船。这





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

种借款是延期分期摊还的方式，银行要在船下水之后，才可以开始收钱。而船一下水，租金就能转让给银行，因此这项借款如同上面所说的方式一样付清了。最后，等到一切交待完毕，路维格就以船王的身价把船开走，可一开始他一毛钱也没花。

开始时，这种想法再次震撼了银行。但是，仔细研究之后，银行认为路维格的话很有道理。由于这时路维格本身的信用已经没有什么问题了。况且，跟以前一样，还有别人的信用加强还款的保证。

“这一类的贷款，”大通银行的人说，“我们称之为‘双重文件’，即这笔款是由两个公司，或者两个人各自保证偿还，而他们之间的经济又彼此独立。因此，即使中间有一方无法偿还，另一方也会把债务解决，银行就此有了双重保障。”

当路维格发明的这种贷款方式畅通无阻之后，他开始积聚他的巨大财富。他先去租别人的码头和船坞，然后借别人的钱建造自己的船。他的小造船公司成立之后，在二次大战期间，美国政府购买了他所造的每一艘船，他的造船公司就这样飞速成长起来。

有很多人在他们一生中都在“用别人的钱赚钱”。聪明的人在一开始就利用别人的钱来使自己脱离贫穷，然后使自己向财富迈进。

### 合伙经营

合伙经营的好处是减少创业早期的资金压力。在创业的开始阶段，由于资金的不足，对于一个人来说有较大的压力，但两个人分担之后，则压力就小了很多；另外，创业初期各种预料不到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的事情层出不穷，合伙可以分担工作上的压力；再次由于合伙人之间可以取长补短，各自负责特定的工作，因此可以使较为复杂的创业构想与计划得以实施。

假如你选择合伙经营，就必须看到它的弊端，做好准备。其一，由于牵扯到利益上的分配，所以在决策方面一定会产生分歧，而这往往导致了企业的失败；其二，万一合伙人中途退出则会造成灾难性的后果。

对于独资经营的创业者而言，法律上你与你的事业密不可分。但是在合伙关系里，你不仅要对自己的所作所为负责，还要为所有合伙人的问题负责，每一个合伙人都有连带责任。比方说你的合伙人以公司的名义借了一定数量的钱，却私自挪用，这账单就得大家付。又比如你的合伙人涉及离婚案，其财产问题也会给你们带来非常大的麻烦。

还有一点必须谨慎处理。俗话说，亲兄弟，明算账。这是做生意的规则之一，谁违反了它，谁就可能受到惩罚。合伙公司最忌讳的是为了友谊而忘了原则。合作之初，大家亲密无间，一旦反目，感情不仅会受到很大伤害，生意也会衰落。

因此，对于如何在求利的基础上，使感情和利润一起增长，创业者一定要在生活、工作中随时检讨自己，防微杜渐。毕竟，事前的防范远胜于事后的修补。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 银行贷款操作指南

个人创业依靠辛辛苦苦的积累，或者是亲友的借贷，最终无法解决公司迅速发展对资本的需要。这时，寻找银行的贷款是最佳选择和最有效解决资金短缺的方法。许多刚开始创业的人觉得，从银行贷款太艰难了，这不仅是手续的烦琐，更重要的是创业之初，资本严重不足的时候很多，没有足够的财产做抵押，无法从银行贷更多的钱。

其实不必有太多的担心。在银行贷款中，商业银行作为合法经营货币业务的机构，吸收存款、发放贷款已为众人所熟知。随着银行之间竞争的加剧，它早已不是过去人们心目中只办理存取款的地方了，个人与银行打交道的范围也扩大到了贷款、缴费、买卖股票、买保险、买基金等方面，而从银行取得个人经营所需的资金是经营者最感兴趣的事情。

**抵押贷款**

李先生原本自家经营日用百货，后来他打算购置某黄金地段的沿街商业房一处，但房价至少要 70 万，他费尽周折也只筹借到了 45 万。在朋友的建议下，他找到了所在地的工商银行信贷处，在银行工作人员对房屋进行价值评估后，银行同他签署了拟购房子抵押的协议，并向他提供了商业房抵押贷款 30 万，期限为 10 年。顺利地接手后，他很快就将房子出租，由于地段很好，每月租金和还贷的利差让他稳稳收入 2500 元。

抵押贷款是指按照担保法规定的抵押方式，以借款人或第三人的财产作为抵押物而发放的贷款。目前，银行主要开展的是房屋和汽车的抵押贷款。办理抵押贷款时应由银行保管抵押物的有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

关产权证明，特别是对于房屋按揭和汽车贷款，房子你可以用着，汽车你也可以开着，不过严格地说，这些产权已经抵押给银行了，你拥有的只是使用权。目前，车辆抵押贷款一般不超过购车款的 80%，贷款期限最长不超过 5 年。房屋抵押贷款，贷款金额一般不超过拟购商业用房评估价值的 60%，贷款期限最长不超过 10 年。

**质押贷款**

刘女士想开一家柯达彩扩店连锁加盟店，根据合作协议，她需要 9.9 万元的启动费用。她手中现金只有 4 万元，但在有一张 10 万元的定期存单。由于提前支取会造成较大的利息损失，在银行理财师的建议指导下，她办理了定单质押贷款，获得了银行 7 万元的贷款，既及时筹齐了创业资金，又避免了提前支取的几千元的利息损失。

目前，银行设置了以存单、国库券、保单、个人信用等信贷资源为质押的个人贷款。目前较普遍的是存单、国债质押。存单质押贷款的起点一般为 5000 元，每笔贷款不超过质押面额的 80%，在银行网点当天即可取得贷款。国债质押贷款的起点为 5000 元，每笔贷款不超过质押国债面额的 90%；贷款期限最长一般不超过凭证式国债的到期日，若用不同期限的多张凭证式国债作质押，以距离到期日最近者确定贷款期限。另外，如果征得亲友的书面同意，并同时出示本人和亲友的有效身份证件，还可以用亲友的凭证式国债办理质押贷款。

不过需要指出的是，无论办理何种贷款，都必须按照合同的要求按期偿还本息，如果不能按时还款，银行会收取一定的滞纳金，并会根据情况采取扣收抵押、质押物，追究担保方责任等措

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

施。另外，银行还会将借款人的信用情况记录为“不良”，信用制度完善后，借款人一旦有了不良记录，那么在各家银行都会遭到“封杀”。

**利用信用卡获得免息资金**

信用卡随着商业银行业务的创新，结算方式日趋电子化，信用卡这种电子货币不但时尚，而且对于从事经营的人来讲，情急之下，从银行取得一些免息资金，也不是没有可能的。目前，在西安市场上发行信用卡（贷记卡）的发卡银行主要有中国工商银行、中国银行、中信实业银行，它们所发行的信用卡或贷记卡就具备透支功能（这不就相当于银行给您发放了一笔融资款吗?），透支额度根据银行的授信而定，从2000元到几十万元不等。除以上银行外，招商银行也将加入贷记卡的发卡行。优缺点：取得资金方便快捷，使用几乎没有任何限制，但作为信用卡（准贷记卡）的客户使用透支额时要面临付给年息18%的透支息，与其他贷款息相比，这无疑是天文数字。

操作建议:“多透支，多使用”是银行授予您更多信用额度的前提条件，同时，在不同的银行争取多办几张卡，则可供使用的资金不就更宽裕了吗？当然，如果您持的是信用卡，透支后应立即还上透支额，而对于拥有免息期的贷记卡用户来讲，用足免息期，不失为一个明智之举。

**保单质押**

保单质押保险公司“贷”钱给保险人吗？很多人可能会表示惊奇，然而，这项业务确实已经出现了。投保人如因经济困难或急需资金周转时，可以把自己的保单质押给保险公司，并按相关规定和比例从保险公司领取贷款。凡是投保人本人缴付保险费，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并且保险费期限需满1年，贷款期限为6个月，金额则不能超过保险单当时现金价值的一定比例（一般为80%）。投保人只需持保单最后一次交费凭证、身份证，便可非常快捷地拿到所贷款项。利息参照商业银行同期贷款利息执行。

优缺点：用个人符合保险公司条件的保单质押取得“贷款”，手续简便，放款速度比较快。资金闲置时买一些保险以防范风险，资金周转困难时，质押保单取得资金，保险公司的这项业务的确方便了很多经营者。但哪一种长期寿险保单才可以用于质押，保险条款对此是有规定的；分红性质的保单用于质押时，有可能享受不到分红。同时，各家保险公司对此项业务的重视程度也不相同。

操作建议：风险无处不在。对于个人经营来讲，买一些较大额度的人寿保单就非常重要，切不可为了应付资金周转而退保，记住：保险公司也可以帮您周转资金。

**委托贷款**

委托贷款这也是解决个人资金需求的一种办法。简单地讲，就是资金的提供者通过商业银行将资金借贷给需求方，借款人按时将本息归还给对方在银行所开立的账户，利率在人民银行同期贷款利率基础上上浮3成，具体由双方商定。

操作建议：与其他贷款方式相比，借款人想取得委托贷款，要具备一定的谈判技巧，除了要向对方展示自己的还款能力外，还得有一个好的项目，否则，就很难取得贷款。而多付出一些利息也是委托贷款所必需的，资金成本相对较高。

**典当贷款**

典当贷款是以实物为抵押，以实物所有权转移的形式从典当





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行取得临时贷款的一种融资方式。典当物品的范围包括：金银珠宝、古玩字画、有价证券、家用电器、汽车、服装等私人财物。典当行一般按照抵押商品现时市场零售价的50%—80%估价，到期不能办理赎回的可以办理续当手续。典当贷款不受贷款额度限制，是一条简便、快捷、安全、可靠的融资渠道。

**民间贷款**

民间贷款，主要是向亲戚、朋友借钱。以解决生产经营、商品贸易、农用机具、承包土地、农贸交易等大宗费用以及个体工商户等生产经营资金不足。民间借贷的利率较高，借贷的期限多由借贷双方视资金周转情况商定，手续简单快捷，多数仅凭口头承诺，或经中间人，或凭关系即可成交。不过现在则需正式签约立据，并有中保人，数额较大的还需要以房产证等实物作抵押。但是，民间贷款也存在很多问题，如：利率高、风险大、有盲目性、规范性差、不利于金融秩序稳定等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第05步

## 评估一下你的创业计划是否可行



### 阿凡提示

当你确定自己适合创业后，你不必急着马上走上创业这条路，先评估一下你的创业计划是否可行再说。经过自我分析后证明你适合创业，那么你创业成功的胜算将会很高，你可以决定着手去创业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

1996年7月，彭辉中学毕业，回到了家乡务农。看到自己的父母每年仅靠种地维持生活，辛辛苦苦劳作一年，收入才勉强支付一家人的花销，彭辉心里很不是滋味，那时彭辉就暗下决心，决不能再像父母那样脸朝黄土背朝天一辈子贫困下去了！彭辉要寻找一条适合自己并能体现自己人生价值的创业之路、致富之路！

彭辉家乡的山林中盛产五味子、穿地龙等药材。每年一到秋季，不少本地和外地的商贩便经常来村收购，有些农民就靠这个富了起来。彭辉也帮父母采集药材去卖。当时彭辉想："采药材卖比在家里种地强多了，不如我也买辆车去贩运！"可是父亲说彭辉太小，根本闯不了社会。彭辉的第一个想法破灭了，但心里却一直没有放弃走出去的念头。1998年5月的一天，在舒兰收购粮食的姨夫来彭辉家和父母商量收粮的一些事儿。听着姨夫谈他在外走南闯北的经历，彭辉年轻的心又一次被拨动了，于是彭辉跟着姨夫一起在舒兰市上营镇从事粮食和土特产品的收售工作。

彭辉虽然只有初中文化水平，但人还算机灵，手脚也勤快，在收粮过程中彭辉出了不少好主意，姨夫也对彭辉特别满意。12月下旬，姨夫给了彭辉1万元的工资。几个月就能挣1万元？农民种地两三年也挣不到1万元哪！这令彭辉太吃惊了。这件事不仅让彭辉受到了极大的震动，也给了彭辉很大启发。彭辉这才知道原来收售粮食的比种粮食的收入要高几百倍、几千倍呢！从那以后，彭辉下定了要干这一行的决心，就更有意识地跟姨夫多学习，多锻炼，很快就掌握了一些收购、销售的基本常识，还帮着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

姨夫处理了几桩很棘手的生意，姨夫对彭辉很满意。

在跟随姨夫学习的这三年多，彭辉还先后到了晋江、福州、厦门、杭州、蚌埠、滁州等地，一边做生意，一边学习考察，跑了大半个中国。彭辉经常以推销员、业务员、销售员的多种身份出现在各地的许多大中小企业，细心地学习他们的经营管理、市场营销等方面的经验，为自己将来的“单飞”打下了良好的基础。2001 年 5 月，彭辉自立门户，成立了“长俊粮贸公司”，开始了自己收购粮食的第一步。

刚开始收粮时彭辉还有一个最大的困难，就是资金不足，手中只有姨夫给的 1 万多元和父母凑的，一共才 6 万多，所以彭辉收了粮后根本不敢压粮，见利就走，有时候一车粮才能赚 50 块钱！当时彭辉收粮只是和公主岭及外地的一些客商搞对接，将收上来的粮食卖给他们，他们再倒给粮库。经过多次来往，彭辉言出必果，诚实守信，这些客商对彭辉非常信任，就把他们的不少钱放在彭辉这里，让彭辉大量地收粮。这实际上就是用别人的钱做生意。

手中有了大笔的钱，彭辉这才有了周转资金，大量地收粮，有时价格还比别人给的高。这样不仅农民们愿意卖给彭辉，就是一些下面的粮贩子也把粮都往彭辉这里送。时间长了，彭辉的公司成了农民们和二道粮贩们的“中转站”了。当年彭辉共收购玉米 5000 多吨，白瓜子 40 吨，各种药材 20 余吨。这下，就连一开始不太支持彭辉的父母也都对彭辉刮目相看了。 粮食和土特产品收上来了，可是往哪儿卖？卖给谁？这是彭辉遇到的又一个问题。一开始，通过姨夫的一些老朋友、老关系的介绍也能卖出一部分，但毕竟不能永远靠别人啊！再就是，由于一开始收购心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

切，想打知名度，对粮食质量也不太懂，收的粮食价高，但卖的却较低，利润空间较小。

于是彭辉就虚心向别人学习，不懂就问，边干边学，很快就掌握了粮食及土特产品的晾晒、烘干、鉴别等一系列技术，也逐渐摸到了一些市场规律，渐渐地成了一个粮食及土特产品的内行，在把握收购与出售的价格方面也有了明显的提高。由于彭辉讲信誉，重合同，钱款支付及时，注重收购粮食质量，有许多当地的卖粮户和外地的收粮客户都与彭辉建立了长期的合作关系，仅新站镇与彭辉长期合作的经纪人就有 30 多人，这也为彭辉今后的发展奠定了良好的基础。

到 2002 年收购粮食及各种药材的时候，许多农民都主动将产品送到彭辉的收购点。这无疑省去了彭辉不少的人工费、运输费。这一年彭辉共收购黄豆 4200 吨、玉米 2200 吨、白瓜子 130 吨，各种药材 40 多吨，收购总量占全镇 50%左右，其中白瓜子一项彭辉个人就收了新站和拉法两镇的 70%还多。

彭辉成为新站农民经纪人的“领头羊”。2002 年末，彭辉收进了 2000 吨玉米。由于彭辉没有掌握好水分和市场行情，发出去的玉米有 480 吨因为水分超标（对方调整了水分标准），到了锦州桃园粮库被全部拒收。而在销售时玉米价格已大大下跌，最后赔了 7 万元才把玉米全部出售。这年的年三十晚上，彭辉吃的饺子是伴着泪水咽下去的。

到这时彭辉才真正知道了信息在市场中的重要作用。从这以后，彭辉加强了信息的搜集与积累。一方面从加强管理入手，聘请了粮食质检员，严把收粮质量关。另一方面，建立了粮食购销价格信息网，随时掌握粮食市场行情的变化，并根据信息来决





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

策，这就使彭辉如鱼得水。

2003年秋季，彭辉收购了3500吨黄豆，收购价是0.90到1.10元之间。当时粮贩子以每斤1.5元的价格上门来收，并且质量好的和差一些的全都要。这时出手，利润也是相当可观的！许多人纷纷把收到的货物出手。但彭辉未轻举妄动。彭辉通过信息网络了解到黄豆的市场价格还要上涨，就坚持压货不卖直到了年底，黄豆市场价格一路上涨到了每斤1.6元，这时彭辉才出手。短短几个月彭辉就多挣了几十万元。

2004年初，玉米的价格一直走低，甚至到了无人收购的地步，一些农民急得还要降价。这时，彭辉通过信息网络了解到，玉米价格下跌是由于受国内一些市场的影响，将很快缓解，价格可能在一个月左右上升。于是彭辉果断出手，以0.25元一斤的价格收进了5000吨玉米。到了2月底，玉米价格果然涨到了0.35元一斤！这时彭辉将这5000吨玉米全部出手，一个月之间又漂亮地赚了几十万元！

## ☛ 阿凡心得

如何快速成功地起步呢？这是许多创业者关心的问题。从打工者到成功的创业者需要一个时间和经验的积累，需要一个或短或长的过程。在创业中不应太操之过急，就算是觉得时机已经成熟了，也应该慎重考虑：

首先，针对行业，你有什么优势？

其次，从哪一个环节入手，对该环节下的市场你有几分把握、资金从何处来、从哪里进货、卖给谁等一些问题。

再次，风险有多大？你能否承受？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把这些问题想清楚之后，再动手，成功概率会大得多。

## ☛ 阿凡点睛

在创业前，明白你属于哪种类型？你的资源在哪里？应该怎么利用？这些都是你成功起步的主导因素。

以前在工厂上班的，经过几年的积累有了一定的积蓄，现在想出来创业，但不熟悉行业的操作流程，这种创业者，投资需要谨慎，要多了解、多留意身边的朋友都是从事哪个行业。因为前期他们对你的帮助比较大，或多或少会带动你事业的开始，如果他们已经形成一个圈子，那样会直接带动你的销售，至少起步的时候会相应轻松。所以这类创业者就需要平时多关注市场走向、广告等，还有就是要充分利用现在的网络。现在是网络时代，各个企业也都有自己的网站，要通过网络了解更多的市场信息。另外还要特别注意专业招商杂志或专业展会上公布的一些新产品上市信息，这里也孕育着很多机会。

有的人有过走南闯北的经验，对各个行业也都有一定的了解，这样就应该锁定一个最熟悉、最看好的行业，再来对比，最终确定哪个行业最合适自己。还有就是一定要多观察，依靠平时的积累，多收集相关的信息，以备不时之需。前几年的时候，曾有人经常到广东出差，看到这里有很多化工企业，生意特别的好，就特意走访了几家公司。经过了解，现在市场上的涂料大多都是来自广东，他们那里的人也比较相信这里的品牌。经过这次的了解，有的人就在回去的时候，留意了一下那里的市场，发现经销涂料的不是很多，那时城市建设刚刚开始，对涂料的需求很大。决定从广东向新疆输入涂料。通过平时积累的经验，和厂家





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人员的指导，第一年就赚了几百万。商机，可能在不经意间出现在你的面前，关键看你平时有没有留意，有没有观察了。也许不是这个行业，但许多行业这样的机会依然存在！

有的是专职的营销人员或技术人员，经过了几年原始积累，在某行业、某区域市场有充足网络资源，也有了一定的启动资金，这样就应该结合自己的强项来选定一个最看好的产品。拿到代理权后，利用好自己的网络资源，开始自己的创业。类似这样的创业人士，相对要成熟、轻松一些，风险也要小一些，等于是说“路已经修好了，关键看你开什么样的车上路了！”

有的人没有特别突出的资源优势，那就请注意一下自己的兴趣，应该找到一个自己爱好的行业来发展。因为只有你对这个行业感兴趣，你才愿意去了解这个行业，你才有可能找到商业机会。在这方面，一些成功的加盟企业值得创业者的关注。因为通过它们你能够比较容易找到成功的商业模式，从而少走很多弯路。而这方面的信息可以通过参加各地举办的加盟展和专业招商杂志、加盟类网站去寻找。同时关心新出现的商品或新的营销方式，也许能找到做生意的机会。

### 边上班边创业

无数雄心勃勃的都市白领都有着一个共同的梦想：希望有朝一日能够拥有一份属于自己的事业。但是也有一个共同的困惑：如果辞了职去创业，收入来源就断了，供楼、供车、供孩子上学的钱从哪里来呢？其实，你还有一个选择——兼职创业。

兼职创业的最大好处就在于它降低了创业的风险门槛。

杰西·科林和米甘·巴恩斯算是很幸运的两位兼职创业者。他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们俩以前都在著名的休闲杂志 Vibe 工作，他们的东家就非常大度。1998 年，26 岁的科林和 27 岁的巴恩斯在纽约开始创立他们自己的化妆品、服饰公司——费米·阿森纳，那时他们就是白天在杂志社上班，晚上和周末就摆弄他们的唇膏配方之类的玩意。

在 Vibe 的身份和人脉关系，对他们的事业发展起着很重要的作用。他们一开始就是通过这些关系才有机会介入一些重大的行业活动，并且能够很轻易地把他们的产品推介给像莉儿·金和“史努比狗狗”之类的名流（两个人都是美国当红的饶舌歌手）。

上班一族边上班边创业就是想“鱼与熊掌兼得”的大胆尝试，一旦成功则是两全其美的选择：既能获得创业带来的好处，又可以规避创业带来的风险，有效地结合上班与创业两者的优点，真正做到进可攻退可守。一旦失败，他们失去的仅仅是创业中的一点经济损失，但仍然有一份工作保障。

### 先学习行业经验，后创业

在最初的创业中，行业经验是必须具备的。如果没有行业经验，失败的可能性就会很大。若使创业能有更多的成功机会，就必须积累更丰富的创业经验。

先入行，后创业，成功的可能性就比较大。这里所说的入行不仅是了解此行业，而且是熟悉行业的特定运作程序和相关知识。入行要带有目的性。“隔行如隔山。”对特定的行业，我们最多就是一知半解。进入行业之后，你会发现，秘密会一层层揭开，展现在你眼前的是一个崭新的世界。

一般打工者，会从行业中的某一个环节进入该行业，在工作逐渐深入时，你也会观察到该行业其他环节的若干情况。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有明确目标的打工生涯与拿工资混饭吃，随便找个栖身之地，完全是两码事。俗语说：一年入行，二年入门，三年有小成。在这三步跳当中，打工是第一步。在这当中，你能获得自己创业的一切经验、知识、关系、技术、项目、资金。这是你给别人打工的最大财富。

入行不难，难的是在入行后是否能钻研行道，真正学到东西。最后要提醒创业者的是，只有多些积累，才能多些把握。

### 从小本创业做起

小投资也可做成大事业。从小的投资项目、容易经营的生意开始。虽然开始不是什么大生意，但意义却不简单：

1. 你进行了原始资本积累，并且懂得资本积累的过程；

2. 从小资本开始，把风险降到最低；

3. 你明白经商的过程与意义，生意就是低价买进高价卖出，是最简单也是最难的学问；

4. 你学会了如何与人交往，并且学会如何做一个诚信的商人。

并不是所有的人都有赚大钱的机会，尤其是对于那些创业资金不足或刚刚大学毕业的人来讲，过于贪大求全，往往会误入歧途，最终使投资受损。而小本经营往往适合这一群人，不过在小本经营前要根据自己的经济实力，和自己适合干什么，再决定资金投向。

例如，开家糖果专卖店。有人说吃零食是小孩和女人的天性。据一些经营者反映，大城市的儿童每个人手里都有零花钱，而且还舍得花钱，一次买零食花个 10 元、20 元是常有的事，所以糖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

果店的选址最好在学校附近或在居民集中的地方。另外在进货时要对消费者的口味做出正确的判断，一种食品一次不要进得太多，以防积压。糖果店的投资不需太多，通常 5 万元就可以了，利润和食品的利润差不多，在 30%左右。

如果你没有一技之长，又没有经商经验，就要避开科技含量高的行业。最好是从传统的行业领域开始发展。并且要寻找社会适应面广的、消费群体大的项目来做。这样风险就相对会小一些。比如化妆品店、花草茶店等，年轻人都喜爱，消费群体庞大，风险相对小得多，容易做成功。

小本创业要做自己熟悉的事情，这点非常重要。任何项目、任何行业都不是三天两天可以摸透的，不要把一个行业想得太简单，相关的行业经验非常重要。如果你对某个领域不熟悉，无论别人赚多少钱都不要去跟风，你跟风，可能就是做别人的垫脚石。

小本创业千万不要合伙（亲人除外）。小本创业无须合作，最好是自己单独做，否则你的很多精力都会花在业务之外的地方。这点听起来似乎是错的，但是实际操作过程中却是正确的。你哪怕是雇个员工，也不要合伙。

创业其实不是你一个人的事情，是你一家人的事情，是你所有朋友圈的事情，因为你创业必将影响到他们的生活，如果他们不理解、不支持，你是孤掌难鸣，坚持不多久就会放弃。

在小本创业过程中创业者要有非常强的执行力。创业点子及策划只是一个短暂的过程，之后就是毫无生趣的执行阶段。这个阶段根本不是你想象中的充满乐趣和挑战的事情，相反，都是非常烦琐的事情，需要坚持不懈地去做。比如开了网站，就需要坚





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

持不懈地推广和更新。很多人难以坚持半年，因此所有的连锁点子、加盟策略、做大的思想都是一句空话。

成功，过幸福的生活，是需要你必须付出努力与艰辛。很多人也是从零起家，也有过曾经为 2 元钱过好一天而发愁，也有过开车 120 公里为品尝一顿农家野味的日子。所以只要你有恒心、信心，加上正确地分析事物，你就会成功！

### 加盟特许连锁店

时下，怀里揣着 10 万元 8 万元对投资增值跃跃欲试的人越来越多，因而特许加盟这种模式在国内大有越演越烈之势。

特许经营的核心优势在于，能给加盟者复制一个较好的品牌，一个可行性的、较规范的开店支持系统。如龙乡莱公司为加盟者提供开店的评估及调研，店铺的设计、器具设备的核检和维修，开店后还对加盟店进行经营管理的持续训练及新产品的推介等。已在东南亚、中国台湾和大陆拥有 315 家店的大西洋冰城称，该公司将免费提供选址及员工的培训、考核等。一些特许企业主要以销售该公司产品为主，因而其很注重加盟店的品质统一，以便最大限度地降低成本。如一专营音响的公司专设有配送服务中心，把加盟商的采购需要合并在一起，从而提高整体的采购能力，得到更优惠的折扣，使加盟者受益更多。

加盟一个知名度较高的品牌，既可以自己当老板，又避免了创业的诸多风险。对于想创业者来说，由于采用了加盟授权者良好的品牌形象和成功的经营经验，既可以降低经营风险和投资风险，也可以从授权者那里得到经营、管理、培训、财务、原料配给、广告宣传等多方面的支持，降低了创业风险和时间、资金等

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业成本，因此投资成功率相对而言比较高。

特许加盟费是投资者加盟入行的前提条件，这是作为品牌的投入和知识产权体系的创造和保护的回报。时下一般国外知名的连锁企业，其加盟费动辄数十万元以上甚至近千万元，但许多国内品牌为了赢得信誉，快速扩张，纷纷以较低的加盟费甚至“零首期”来吸引投资者，为小本投资者提供了一条创业的门道。如在广州已开近 100 家店的“天龙音响”，加盟费仅为 10 万元，经营期为 3 年；台湾大西洋冰城 6 万元加盟费中就包括了技术辅导费、商标授权费、机器设备和基础配备费用等；还有的企业如发明了煮煲仔饭机的佛山龙乡莱公司提出与加盟者一齐创业，免收初期加盟费，等企业赢利的第二年才按销售的 13%，提取广告的促销使用费;“乔士”服装和小白兔专业干洗店等也以零加盟费招徕加盟者。

对小本投资者来说，“平价”特许确有许多诱人之处，但其中不少误区也需警惕。首先，连锁的核心就是要开发一套设计科学、流程合理、高效运转、标准化、可以复制的开店支持系统，没有这个前提，特许经营就会成为无源之本，无本之木。加盟者要了解：这套系统是否可以在任何地方去复制，无论直销、合资、特许经营，还是托管、兼并、收购等都行得通。据了解，目前一些餐饮店由于缺乏好的开店支持系统，开店虽快，关门也快。许多企业对特许经营体系的开发工作仍处于起步阶段，对于这个体系要达到什么标准并不清楚，整个管理体系也缺乏理论和实践经验，造成加盟者风险增加。其次，目前特许企业存在着经济实力弱、规模化程度低、经营不规范等问题，如按国际惯例，连锁经营的统一配送须达 80% 以上，而国内许多企业统一配送采





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

购的比例不足30%～60%，许多连锁店表面连锁实则单店操作，这也需加盟者细辨。还有特许企业对投资者何时收回成本往往过于乐观，宣称在短短3年的合同期内，还本期往往只需6～12个月，其实盈利常常要受到企业选址、经营管理和促销方式的限制，不宜过于乐观。

### 选择可行的创业项目

如果你打算开始创业了，选项目就是最大的工作了。尤其是初始创业，选择可行的项目是最重要的。项目一般根据功能可划分为：贸易型、生产型和服务型等。如何选择到适合自己发展和容易成功的项目呢？根据是什么？由什么来决定你要选择创业项目的类别？这是因你的“性格、专长、实力、环境”而异的，是初始创业者选择容易成功项目的“四大法宝”。

1. 个人条件是选择项目的主要根据。你的专业、特长、才智、阅历是你选择项目的主要根据。你的专业和特长，是你选择新项目的根本，原则是“做熟不做生”，这有利于你一开始就进入娴熟的工作状态，使你的初始创业成功率高出很多；当然，你如果具备较高的才智和较丰富的阅历，确认自己能力非凡，哪怕没有什么学历，也可以选择很好的适应你的初创项目，也不一定要选择自己熟悉的东西，事在人为，因为你会在短期内熟悉那个行业的，这样的成功案例也很多。一个人抛弃自己的专业特长来选项是没必要的，要知道具备专业特长且不失才智和阅历的人比比皆是，他们在业内才是真正容易成功的人。

2. 性格决定命运。这话没错，你的性格决定着你的未来。你的性格是急躁型的，千万不能选择生产型的项目，因为这种项目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

需要很长时间的市场适应期，需要具有坚强的耐力，需要在市场上炼狱，需要一个市场对你品牌的认知过程。为了确保项目的生存和可持续发展，需要不断地扩大你的规模，你可能等不了那么长的令人难以忍受的折磨，一旦你撑不住的时候，你的设备、半成品就一文不值了（贸易型的项目就好多了，顶多卖不了退货罢了），你必然陷入累累纠纷的泥潭之中；也不能选择娱乐服务型的项目，因为现在的客户是越来越挑剔，有时候刁钻的客人会让你暴跳如雷，那你的客户将越来越少，最终的结果必然是关门大吉。以上两类项目适合温柔耐力型的性格。当然，你如果有合伙人，你们的性格能够互补也是可以选择自己性格不允许的项目的。总之，千万不要冒险。

3. 经济实力决定规模。俗话说“让实力说话”，实力就是指你的资源能力。主要含有：资金规模、后续融资渠道等，它是决定你初创企业规模和后续发展能力的重要支柱，是企业经营的主线。原则是“量入为出”。一个生产型企业一般投资都比较大，如果有 10 万元的创业计划资金，那么你最好后面还有两倍于这个资金数量的储备（包括可融资储备）。否则，你在经营几个月后，必然处于资金紧张、周转不灵的尴尬境地，被动局面也就可想而知了。你的预算一定不能可丁可卯，要做到绰绰有余，防患于未然。否则，就有很多苦恼，如果融资效果不佳，也可能有中途夭折的危险。无论是生产型还是贸易型的项目，在经营中都存在着极大的变数。譬如，原材料占压、库存、半成品、下游经销商囤积等等。所以，你的预算要多打少算。

4.“地利”因素。这是决定你的项目成功与否的外在因素，就是所谓的“地利”，主要包括政策优惠、场所的好坏、人际关





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

系的优劣，等等，是你成功创业重要的外在条件。优惠的税收政策，使你减少了创业成本。适合的场所使你如鱼得水，满足生产所需，或人气大增，人们希望到专业的一条街上去买东西，那是因为选择余地大。优良的人脉关系，使你的创业左右逢源。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 上班族创业须注意的五个问题

很多上班族对“创业”的理解有很大的误区，90%的人都以为起点要非常高，非要有个几十万上百万资金才能启动。其实除了基本条件外，只要注意以下几个问题，也完全可以放手一搏。

1. 像准备全职创业那样去尽心尽力地筹划你的兼职创业。

2. 最好先从那些对时间的要求比较弹性，无论白天晚上都可以完成的行当入手，比如在线销售、虚拟助理、国际代理、美术设计、写作，等等。

3. 别把你的创业看成是业余爱好，如果你希望它能给你带来利润的话，你就必须舍得花时间和本钱。

4. 白天正常上班的时候不要心猿意马——你时刻都得对得住别人付给你的那份薪水。由于兼职性质，对主营职业一定不能忽略，吃着碗里的看着锅里的，这是任何老板都不能容忍的行为。所以要有清醒的认识，创业既不可高调又不可轻视。

即使你已经决定了创业，也最好和你原来的雇主保持良好的关系。很有可能在你正式辞职的时候能把原来的东家“拉下水”——成了你的一个新客户。

非常重要的一点是：你的创业决不能以牺牲你目前这份职业的诚信为代价，只要你还在人家的公司待一天，你就有义务做好你那份工作。

5. 当本职工作和兼职创业两副重担压得你有些喘不过气来，而且好像看不到前途的时候，不要气馁。要记住很多人都是这么过来的，大部分人成功故事的背后都有这样的艰难与彷徨。

创业并非想象中那么容易，兼职创业有时比独立创业更复





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

杂。除了启动资金等硬件外，由于为人打工的时间长了，思维方式往往局限于原来打工的层面上，短时间内很难调换过来，导致很多人第一次创业都以失败告终。再者并不是所有的人都适合创业当老板，上班族创业遇到的困难更多。首先，一个人的时间和精力是有限的，既要兼顾本职工作又要操心创业项目的经营管理，比起打工的生活肯定更累。

边工作边创业，遇到的困难可能比独立创业要多，所以一定要有良好的人脉，既可以帮你拓展业务，又可以在忙不过来的时候，出手帮你一把。兼职创业，亲朋好友、贤内助就显得更为重要。另外，边打工边创业与独立创业相比，应对的问题更复杂，从筹集资金、制订营销计划，到招聘员工等等都得一个人扛下来。因此，创业者在开始创业前应认清自己的优势劣势，评估创业成功的可能性，经过慎重调查和思考再作出决定。

总之，创业之路从兼职起步虽然会有很多挑战，但是好处也很明显。无论你最终决定是兼职还是全职，好好把握眼前吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第06步

# 选创业项目，不要盲目仿效跟潮



## 阿凡提示

在投资创业初期，很多人由于不熟悉市场，往往是跟着感觉走，看到别人做什么生意赚了钱，就盲目仿效跟潮，也不考虑自身情况。这样，往往因为市场供过于求，或不适合做这项经营，结果血本无归。因此在投资时要学会钻空子，找冷门，做到“人无我有，人有我优”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

苏静大学毕业后，在一家广告公司从事美术设计工作，工作之余她喜欢收集各类商标，同时自己也设计商标图案。她把设计的图标图案打印出来贴在办公桌上，自我欣赏，自我陶醉。有一天公司王总经过她的办公桌，被她设计的一枚图标吸引住了，连赞不绝，并说："可惜公司产品已经有商标了，否则我会高价买下这个创意！"王总的话在苏静心里激起了千层浪：原来创意也可以卖钱！

苏静开始思索用创意换财富的创业之路。就在她苦思冥想之际，一则 IT 新闻给了她灵感。新闻报道说，某个年轻人一口气抢注了上百个域名，如今这些域名均以高价卖给了企业和个人。

一个大胆的想法在苏静脑中萌生：随着品牌意识的增强，许多企业在发展过程中急需注册商标，一来保护自己的知识产权，二来方便打响牌子。但一个商标从申请到批复要耗时一年半左右，期间没有人对该商标提出异议才能注册，否则你就要再等一年半，到那时仍不排除申请被驳回的可能。申请一枚商标程序并不复杂，但首先是等待时间很长，许多商家急于得到一枚自己满意的商标，自然不想干耗着等消息；再则，常用汉字只有 3000 多个，而我国已有注册商标几百万个，好的汉字组合差不多都被人使用了，而再创造好的汉字组合难度越来越大。从这个角度看，商标是一种稀缺资源，会越来越值钱。既然自己对各类商标很有研究，能否也注册一些好商标卖给需要的商家呢？

这个想法一经产生，苏静马上开始研究它的可行性，很快她发现一个障碍：法律规定个人不能注册商标！创业梦想被一盆凉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

水浇灭，苏静变得沮丧极了。

皇天不负有心人。2001年底的一天，苏静却得到了一条振奋人心的消息：新修改的商标法开始实施，国家对注册商标申请人的限度放宽了，不但企业可以，以后个人也能注册商标，而且持有人可以将自己的商标进行转让和变更。苏静惊喜异常，梦想的火焰重新又燃烧起来。

她来到商标局，倾尽所有，一口气申请了食品糖果类、烟酒类、机械类、服装鞋帽类等17个商标！因其中有8个已被人注册，后获得商标局批准的只有9个。为此，苏静付出了1.8万元注册费。

苏静想，自己注册的商标一旦批下来，就转手卖给急需的商家，一来解了人家的燃眉之急，二来注册一个商标只需花2000元，财大气粗的企业主们随便一出手，说不定就能让她赚到注册费的几倍甚至几十倍！

2003年4月的一天，令苏静望眼欲穿的9个商标终于顺利批下来了。捧着一本本商标证书，看着那一串串注册号码，她兴奋得手舞足蹈。接着，她制作了一个简易的网页挂上中国商标网，把9个商标制作成高清晰图片，放在这个网页上，并附有注册商标号码、注册产品类别、商标设计寓意等相关信息。结果，信息刚上网一星期，竟有4位商界人士打来了电话。其中一位珠海制衣企业的老板表示，他愿意出9万元买下其中一个商标。

苏静听了对方的报价还是吃了一惊，她在电话里惊呼："9万？！"对方急切地说："你嫌报价低了吗？我们可以再商量。"苏静爽快地说："不用商量了，就这价，明天你来北京，我们办理转让手续。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一个商标成功售出后，苏静简直有一种恍若梦中的感觉："天啊，有时候赚钱真的这么容易？"

当月，她的另一个商标又被两家厂商同时看中，最后被温州一家机电企业以 10 万元高价买走。

初战大捷的苏静索性辞去那份薪水微薄的工作，做起了新潮的"职业商标注册人"。她一口气又去工商局注册了 30 个商标。不久，苏静注册的第二批商标又到手了，这次她精雕细琢为商标配了入木三分的商标图案，同时配以优美文字。有了两次成功出售商标的经历，她不再急于转手出售，而是让自己颇具创意的商标待价而沽。

随着新商标法的出台，当时在国内各大城市已有 1000 多名"职业注标人"。他们把买卖商标当成一种投资方式，每天在商标网上查询自己想出的"靓名"是否已被人注册，并互相交流创造商标的经验，碰到好创意立刻申请注册。

当然，苏静的职业同样充斥着种种风险。根据《商标法》规定，商标闲置 3 年不用，就会被注销掉，然后重新让人注册使用。如果苏静注册的某个商标，放在手中 3 年无人问津，那就成了分文不值的"死标"。好在商标注册费用很低，而一枚优秀商标起码就能卖出 3 ~ 10 万元，所以，苏静还是赔少赚多。

之后，苏静又与朋友合开了一家商标事务中心，一边出售自己注册的商标，一边还回收一些企业商团的商标，收购后再转手卖给需要的商家。同时，她们还会受企业委托，帮助对方转卖商标，从中收取一定的中介佣金。地处阳光大厦第 10 层的商标事务中心，就像一家"商标超市"：雅致的房间里琳琅满目地张贴着 500 多枚商标样本，并注明转让价格。有需求的商家来到这





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里，可以像在超市里挑东西一样挑好自己满意的商标，然后同苏静签订转让协议。商界老板们付清款后，当天即可将这些商标使用在自己的产品上。

从 2003 年拿到第一批商标至今，不足 2 年时间，苏静已经成功卖出了 268 枚商标，这些蕴藏着惊人财富的小商标大多是她自己设计和注册的。如今，她不但坐拥 300 万元的惊人财富和房车，手中还藏着几个不轻易示人的“黄金商标”。她透露说，这几个商标的设计都和 2008 年北京奥运有关，推延一两年出手会更值钱！

## ☛ 阿凡心得

经济生活中有这样一条规律，风险与收益是成正比的。一般来说，风险大，收益也大，风险小，收益也小。因此，人们在投资时应选择是承担一般风险，还是承担相对较高的风险以获得相应高的收益呢？并不是人人都适合高风险的投资方式。

对于初创业者来说，应该尽量避免干风险大的事情，而应将为数不多的资金投于风险小、规模也较小事业中去，先赚小钱，再赚大钱，聚沙成塔，集腋成裘，滚动发展，等资金雄厚了，再干大事业，冒风险，赚大钱。

对于已经有了一定经济基础、且有多项业务的投资者，为了赢得较多的利润，有时冒点险是必要的。有了较大规模和较多资金，只要不是违背实际能力的孤注一掷，赔点钱是不会导致破产的。如果搞的是多元化经营，东方不亮西方亮，这儿赔了，那儿却赚了，经营者还可以生存下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡点睛

创业投资是一门艺术，和带兵打仗一样，要讲究战术策略，否则，投资失败给人带来的伤痛是难以弥补的。《孙子兵法》凭借三十六计成为世界战争史上的经典兵书，其实在大众投资理财中，也有一些法门可以帮助小本投资者降低投资风险。

**找冷门，找新事物**

在投资创业初期，很多人由于不熟悉市场，往往是跟着感觉走，看到别人做什么生意赚了钱，就盲目仿效跟潮，也不考虑自身情况。这样，往往因为市场供过于求，或不适合做这项经营，结果血本无归。因此在投资时要学会钻空子，找冷门，做到“人无我有，人有我优”。

对新观点、新事物要保持灵敏的头脑。随身携带一个简单的笔记本，随时记下你所发现的赚钱之道。有时间加以整理，也许会发现几个方法合在一起，便可得出一个有价值的方案，然后迅速开始实施你的创业计划。

财富属于那些能把新观点付诸实际行动的人。小本投资者由于势单力薄，经不起市场竞争的大风大浪。因此，在选择投资项目时就应审时度势，既不要向市场领导者挑战，也不要白费精力紧随其后。要选择别人不愿意干或尚未顾及的那部分市场，采取补缺填空策略。这样既可以开发出属于自己有利可图的“角落”市场，同时又可以最大限度地避免与强手直接较量。但是，必须做好三方面的工作：一是要善于把握市场和紧跟市场；二是要善于在市场上捕捉商机；三是要善于创造新市场。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

### 谨慎选择投资项目

现在，一些吹嘘“投资少、见效快、回报高”等能一夜暴富的广告铺天盖地，以高额回报为诱饵，专骗那些发财心切的人。其实，投资的利润率一般处于一个上下波动、但相对稳定的水平。投资项目的利润有高有低，但不会高得离谱。因此，凡吹嘘暴利者，其中必有诈。投资者在选择项目时，最好先到当地技术部门、工商部门咨询一下，以免上当受骗。

### 不要大量借贷投资

普通初创业者大多是小本投资，由于经济相对比较拮据，又希望手中这点钱能赚钱，所以在投资过程中，只能赢，不能输。因此，开始投资时，要根据自身的情况量力而行，不能借贷太多。因为大量借贷风险大，创业的心理压力大，极不利于经营者能力的正常发挥。要学会打时间差，一旦看准机会，便应迅速出击，努力缩短资金的流通和回笼时间。

### 不要贪大求全

有的人刚投资创业时，由于心中没底，见别人开公司办企业，大把大把赚钱，心就痒痒，总想一口吃个大胖子，到头来很有可能吃大亏。因此，对于手中没有多少资金、又无经营经验的投资者来说，不妨先从小生意做起。小买卖虽然发展慢，但用不着为亏本担惊受怕，还能积累做生意的经验，为下一步做大生意打下基础。以较少的资本搞小生意，先了解市场，等待时机成熟，再大量投入干大生意，是很多小本投资者的经验之谈。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 走“寄生型”发展之路

小本投资者选择依附大企业，走“寄生型”发展之路，也不失为一条回避风险的良策。张伟是大学音乐系的钢琴老师，一位卖钢琴的同学向他诉苦说，他的钢琴店生意不错，但是对钢琴的调音、保养等售后服务跟不上，顾客有意见。张伟一听这话，心里突然一亮，这不是一个挺好的投资门路吗？自己是钢琴老师，又有这方面专长，开这样的店只需有一间铺面一套工具就行，投资小，而且全市独一无二。依附同学的钢琴店开一间这样的店铺，不愁没有市场。现在，张伟的服务部生意很好。

## 集中优势，联手协作

小本投资由于规模小、实力弱，不可能四面出击收到规模效益。可以通过几家小投资者联手，集中优势攻入目标市场，力争在一个小小的领域里形成相对优势，创立自己的特色，从而使自己的势力得到发展壮大。

学会与人合作。要记住你自己不可能是位全才，要学会不纠缠鸡毛蒜皮般的小事，巨大的财富通常是有妙招的人同多才多艺的智者通力合作的结果。

当然，这种联合应当做到以下几点：一是集中优势，每个合作者都会把自己的优势贡献出来，形成一个统一的核心优势；二是相互信任，坦诚相待，效益共享，风险共担；三是不必长期联合，有机会则聚，任务完成则散，协作对象不固定，通过联合获利来壮大各自的实力。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 百元到万元投资攻略

当今世界不断演绎着大小不同的财富故事，有的甚至一年左右就鹤立鸡群，让人刮目相看。其实，命运就掌握在自己手中，用思维、用智慧去创业、去拼搏，命运靠思维去改变。

### 1.百元投资攻略

几百元也能用来投资吗？几百元买不了一件时髦的衣服，不够出门游玩一次，甚至不够吃一顿大餐。如果你看完了前面一节，就不该有这样的疑问。无本可以创业，百元资本同样可以创业。在精明的人眼里，每一分钱都代表着资本。你有几百元，那还不快快用来致富！

“麻雀虽小，五脏俱全”。再怎样不起眼的小生意，也需要经过制定工作目标、市场分析、营销环境论证、对竞争对手进行分析、制定公关策略、进行营销策略分析等环节。参与市场竞争，并能够长久发展良好的事业，无一不是成功的典范。

几百元钱也可以使一个打工者的命运走向创业之路，可以让你从地摊发家，从小生意做成百万富翁。几百元是你的第一批种子，虽然不多，但播种了你就有收获的希望。

不要认为小生意赚不了大钱，金钱的积累是靠一分一分积累起来的；智慧的积累，也是经营中每一个细节的智慧不断地累加的结果；同样，找到发财致富的大机会，也是在一个个小机会里不断拓展的结果。

### 2.千元投资攻略

如果说要用10元钱赚到百元会比较难，而百元赚到千元、千元赚到万元就会相对容易一些。现在你有几千元，投资的范围就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

广泛得多。你可以租两间小小的店面，可以经营一些独特的产品，可以赚到更多的钱。所以你要经营利润大、好操作的生意，小型的餐饮摊或有特色的加工制作都是不错的选择。

创业对于大多数人来说，资金的多少是必须要考虑的问题。那么，怎样才能在资金较少的情况下创业呢？请看下面的创业事例，希望对你能有所启发。

于慧娟来自东北农村，因为家里穷交不起学费而辍学。2000年，19岁的她只身来到北京。起初，她在一个服装店里做导购安下身，但是她并不满足做一个服装导购。这时她认识的一个朋友去了趟韩国，买了好多手链、项链等饰品，这些东西在韩国挺便宜的，就带了很多回来，给了于慧娟一些。

后来，于慧娟每天都带着朋友送她的小饰品上班，很快她发现有人对这些小饰品感兴趣。顾客看见她都说她的小饰品挺漂亮的，问在哪儿买的。于慧娟当时就想，这也是一个商机呀，如果能把这些小饰品的货源找到，自己来卖的话，肯定能赚点外快吧，她就给朋友打电话，请人家帮助找到货源。

朋友托人从威海的韩国城帮于慧娟进了2000元钱的韩国饰品，她在服装店里搭配着服装卖。当这第一批货全卖完了以后，于慧娟发现她赚钱了，除了成本之外，她赚了2000元钱。就这样干了大半年，于慧娟攒了两万元钱，本小利大的小饰品生意让她下决心要自己开个店。2000年8月，她又从家里借了2万元钱，在大学旁开起了自己的饰品店。于慧娟的时尚饰品生意越做越顺手，2003年下半年，她先后在石家庄、岳阳、阜阳开了3家分店。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

### 3.万元投资变成5000万

有几万元对普通家庭来说已经是个不小的数字了，做一般的小生意应该没问题，关键是要选好项目，因为投入越大，利润、风险也相应增大。所以起步的时候一定要稳妥，多调查市场多了解行情，准确定位找准客户群，多思考经营方针，力求稳赚。

万元投资，选准行业和项目是成功的关键。许多想创业的人不知从何入手，在某行业萌芽或初兴期介入，并在该行业的成熟期前兑现。竞争小的新产品、新行业或知识附加值越高的产品越容易使人闪电致富。

如果进入一个很成熟的行业，除非第一有经济实力赔得起，在赔中积累经验；第二，有新技术或新工艺可以大幅降低成本，否则最好不要盲目生产。

房地产大亨潘石屹的经验是："创业做生意没有什么更复杂的东西，我的判断是，你到一个城市去，如果某一个行业服务质量最差、产品质量最差、没有任何效率可言，这个行业就包含着很好的创业机会，正因为它差，这个社会和城市才会需要变化。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第07步

## 给自己的企业选择一个好地方



### ☛ 阿凡提示

企业要开展正常的生产经营活动，必须拥有其固定的活动场所，这个活动场所在法律上称为住所或经营场所。好的经营场所，能给企业带来好的商机、高额的利润。因此，给自己的企业选择一个好地方是很有必要的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

许菲大学毕业后，在一家图书馆工作，可在她心里一直不甘于这种朝九晚五的平淡生活，总希望自己闯出自己的一片天地，于是，在工作之余，她总是在寻找商机。

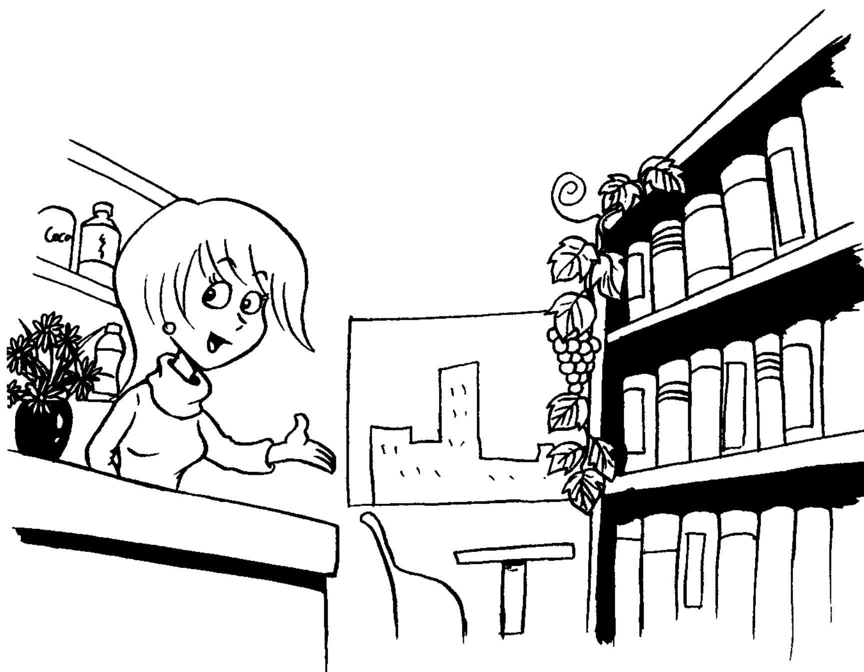
现代都市生活充满了浮躁和嘈杂，在某个时刻大部分都市人都寻求一个安静的地方来读书，这个读书的地方不是图书馆，而是一个可以放松身心净化心灵的温馨地方。许菲就是看中了这一商机，决定开一家有特色的温馨书吧。许菲想，顾客群主要是知识分子、知识白领、文学爱好者、大学生、机关干部等，所以书吧地点不宜选在闹市区，而应该选择在一些文化氛围比较浓厚的街区。此外，闹市区房租昂贵。在她这里，可以让喜欢读书的朋友有一个真正属于自己的地方，让他们的心灵得到片刻的宁静和放松，使她们疲惫的身心在这样充满文化气息的氛围里得到释然。

目标明确了，许菲如愿以偿地找到了理想的位置，经过室内的装修，她购买舒适的桌椅，书架，添置了茶具，墙面还布置了书画作品，然后购进了一批书籍、杂志，在店外打出广告，并在当地报纸上做了一点宣传。

许菲为给书吧起个有品位的名字冥思苦想，想了很多方案，否定了又重新想，最终她从一句诗中寻到了灵感：悠然现南山，决定给书吧起名为：悠然！既有文化品位，又能体现书吧的特色：安静、放松、提升自我。

名字起好了，剩下的就是办营业执照等等一系列的繁琐手续了。经过一段时间的奔波忙碌，手续办起了，许菲的书吧正式开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业了。

从前期投入看，以房租每月1500元算，一次交付半年，就是9000元，加上购书1万元，以及其他费用和开销，书吧的前期投资是3万元左右。因为书吧是很安静的地方，用不着找雇员照看，许菲亲自坐店，她热情而周到的服务给每一位读者留下很好的印象。

许菲的书吧开业后不久，果然吸引了不少喜欢看书的人来光顾，经过一段实践的积累，书吧每天都有稳定的读者。书吧不是暴利行业，见效也比较迟缓，所以许菲以足够的耐心等待，当她的生意走入正规之后，平均每天至少有20人来消费，每人消费两个小时以上，按每人每小时5元收费，那么一个月许菲的收入就是6000元。

许菲还准备了一些饮料以及简单的食品，也能增添一笔不小的收入，随着回头客的不断增多和书籍的不断积累，许菲的收入也节节攀升。

## ☛ 阿凡心得

对于大多数资金有限的创业者来说，初期的创业历程是最艰难的，特别是在选定了创业项目，真正动手开始做的时候，却发现找到一个合适的经营地点相当困难。繁华的商业圈内经营风险比较小，容易借助成熟的商业氛围度过创业的艰难阶段，但是繁华商业区的店铺租金一般都不是初期创业者所能承受的，偏远地点租金便宜投入少，但是相应的机会也少，也不利于创业。所以，给自己的企业选择一个好的经营地点成了创业者起步期间的头等大事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那么如何选址呢？一般情况下，建厂或办店的地址，倾向于设在货源、消费源附近。特别是办店，更要考虑选择在商业活动频繁的地区、人口密度高的地区、客流量多的街道、交通便利之处、人群聚集的场所和同类门市聚集的街区。选址时应尽可能接近产品的目标市场，以利于产品的迅速投放和运输成本的降低，同时方便消费者购买商品。具体店址选择，可以是拐角的位置，三岔路口，坡路上不宜开店。店址的方位也不容忽视，要考虑到正门的朝向，以更充分地利用自然条件。

另外，一个好的企业名称，可以引起顾客美好的联想和广泛的关注，可以提高产品的知名度和企业的竞争力。所以，企业名称对企业的发展也是很重要的。

那么，如何起个能让你的生意财源滚滚的名字呢？

1. 易记。只要客户记得这个名字，就等于成功了一半。

2. 要有个性化。具有个性的企业名称和产品名称可避免与其他企业、产品相混淆。

3. 要简短明快。如三 M 公司原为“MMM”公司，念起来很绕口，后来简化为“三 M”公司，名字的字数少、笔画少、便于信息交流和传递。

4. 要符合企业理念。

5. 要注重文化内涵。企业命名要注意民族文化和地方文化，“越是民族的才越是世界的”。“名牌的一半是文化”已成为一种共识。

6. 要有创意和气魄。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡点睛

经营场所对许多行业的生存有着不小的影响。因此在选址时，要对地理位置、面积、质量、能源、环保、价格等要素作综合评估。同时，在选择经营场所时要着重于创业项目的适应性，创业者应事先对创业项目的特性有足够的了解，并按照创业项目的要求选择合适的经营场所。选择经营场所的重要方法，可以用具体数据估价来评估。为你的创业项目选择经营场所，应遵循一套科学方法。假设你选定的某一经营场所为理想的位置，那么你需要有事实来支持你的假设，然后才能决定。这个事实就是数据：

### 人口密度

如果你打算开一家店铺，首先要考虑这里的人口密度，即在店址周边范围内有多少人，这些人群的层次、家庭规模；近期和长期可能的变化；人们居住的房子一般是自己的，还是租借的；这些人群对你所设立的经营项目有无购买需求，这种购买能否维持你的项目生存。对这些有一个大概了解之后，你再确定你的店址。但有些市场是潜在的，对于一个刚刚开始创业者来说，是很难发现的。这时，你可以选择比较保险的做法，可以选择接近人们聚集的场所。如剧院、电影院、公园等娱乐场所附近，或者大工厂、机关附近，这一方面可吸引出入行人经过，另一方面易于顾客记住你店铺的地点，来过的客人向别人宣传介绍，会比较容易指引顾客光临。同时，企业、居民区和市政的发展，会给你的店铺增添更多的顾客而使其经营上更具发展潜力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

### 经营环境

在选择经营场所时，对周边环境也要有一个要求。就是你的经营场所周边是什么样的单位，如购物广场、居民社区、商务楼、菜场、工厂、政府机关、学校、医院、农村、开发区，等等。这些环境往往是决定你的项目的购买对象的可行性。如果你把你的 24 小时便利店开设在商务楼附近，尽管白天可能有些生意，但到下班后，已是人去楼空；假如你开设的一个馄饨店在一所大学及城乡结合部的小商业区，你的项目适应于学生及商店职员快餐饮食需要，这种商铺的选择为最佳方案；假设你的商店开设在某公交车的站点附近，其商业价值是十分可贵的，但你经营的商品应该是适应乘公交车的人群。

在所有的招商广告中，几乎都有这样的一句话："地理位置优越，交通便利"。可以看得出你企业所在地点的周边环境往往是决定经营项目的购买对象的可行性。特别在当前的信息时代里，经营环境起着很重要的作用。

### 周边的竞争对手

竞争对手是企业经营行为中最直接的影响者和被影响者，这种直接的互动关系决定了竞争对手在外部环境分析中的重要性。分析竞争对手的目的，是为了对其所采取的战略行动采取相应的反应。另外，最重要的是你在初创业时，你的本钱小，你所经营的项目有限，顾客没有挑选的余地，你可以利用周边的竞争对手把自己的生意做起来。所以你一定要注意周边的竞争对手，要明确你的主要竞争对手在那里，在开设特许经营项目时，特别要注





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意同类项目的开设距离。不要等你的“快客”开出来了，东隔壁是“良友金伴”，西隔壁是“好德”，这些注定你们会“两败俱伤”。当然有的项目同类项目为互补受益。如不同特色的快餐店挤在一起，却会形成生意兴隆的小吃一条街；如果你开设的是一个名片印刷店，靠的是顾客上门，最好是仅此一家。

### 消费层次

“消费”指使用商品和享受服务，以满足需要和渴望。现在全世界都在说中国是一个繁荣的大市场。从通都大衢的商业中心到僻壤穷乡的集市摊点，人们熙来攘往，看起来都在消费。然而，大家在消费层次上却有天壤之别。所以在选择经营场所时，注意周边居民的消费层次是相当重要的。

“消费”是现代商品社会的一个概念，今日中国社会的广义消费呈现为三个层次。最低一个层次的消费只看重实用，即实物的用处，以维持基本的生存需要。第二个层次的消费意在商品的含金量，以证明自己的购买力，炫耀自己的金钱和富有。最高层次的消费要突出商品的符号价值，即商品的文化内涵，以表现自己的个性和品位。以饮食消费为例，实用性消费以经济实惠为宜，炫耀性消费以贵重为标准，乃至于膨胀到吃金粉席，风格性消费可能会以个人对健康、环保等观念为依据安排饮食，对贵或便宜的考虑或顾虑都在其次。目前，这三种消费的社会分布是金字塔形，也就是说，注重实用的消费占绝大部分，是塔底，炫耀性消费的分量次之，而风格性消费只是塔尖而已。所以在你选择经营场所时，一定要注意，周边居民的消费层次，跟你所要经营

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的产品是否吻合。

### 关注房屋资产所有权

最后，在选择经营场所时，尤其要关注房屋资产所有权，即在租赁时要了解房主的资产所有权归属，特别是有无房产证及产权证的合法性，否则一旦租下来的话，会造成申办营业执照的困难。此处，还要调查该房屋的城市规划情况，掌握其在短期内是否会拆迁、改建等信息。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 筹建公司全程指南

在开始创业前，应该需要了解我国的基本法律环境，并按照法律规定的程序去筹办公司。

设立企业从事经营活动，必须到工商行政管理部门办理登记手续，领取营业执照，如果从事特定行业的经营活动，还需事先取得相关主管部门的批准文件。我国企业立法已经不再延续按企业所有制立法的旧模式，而是按企业组织形式分别立法。根据《民法通则》《公司法》《合伙企业法》《个人独资企业法》等法律的规定，企业的组织形式可以是股份有限公司、有限责任公司、联营企业、个人独资企业，其中以有限责任公司最为常见。

设立企业还需要了解《企业登记管理条例》《公司登记管理条例》等工商管理法规。设立技术创新的企业，还有必要了解有关开发区、高科技园区、软件园区（基地）等方面的法规、规章、有关地方规定，这样有助于选择创业地点，以享受税收等优惠政策。我国实行法定注册资本制，如果不是以货币资金出资，而是以实物、知识产权等无形资产或股权、债权等出资，还需要了解有关出资、资产评估等法规规定。

企业设立后，需要税务登记，需要会计人员处理财务，这其中涉及税法和财务制度，需要了解企业需要缴纳哪些税？营业税、增值税、所得税，等等，还需要了解哪些支出可以进成本，开办费、固定资产折旧，等等。

需要聘用员工，这其中涉及劳动法，您需要了解劳动合同、试用期、服务期、商业秘密、工伤、养老金、住房公积金、医疗保险、失业保险等诸多规定。还需要处理知识产权问题，既不能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

侵犯别人的知识产权，又要建立自己的知识产权保护体系，需要了解著作权、商标、域名、商号、专利、技术秘密等各自的保护方法。在业务中还要了解《合同法》《担保法》《票据法》等基本民商事法律以及行业管理的法律法规。

以上只是简单列举创业常用的法律，在企业实际运作中还会遇到大量法律问题。当然只需要对这些问题有一些基本的了解，专业问题须由律师去处理。

**登记核准企业名字**

企业名称是企业法人申请设立的必要条件。企业名称应当依次由字号(或商号)、行业或经营特点、组织形式、企业所在地(省市或县行政区划的名称)等部分组成。企业法人名称是区别本企业与其他社会组织的标志，具有唯一性和排他性。企业名称只有经过登记管理机关核准后方可使用。核准登记后的企业名称受国家法律的保护，企业享有专用权。

申请公司名称预先核准时，由创建公司的代表或其委托的代表人向登记主管部门提出名称预选核准的申请，并提交如下文件：

1. 有限责任公司的全体股东或者股份有限公司的全体发起人签署的公司名称预先核准申请书；

2. 股东或发起人的法人资格证明或者自然人的身份证明；

3. 公司登记机关要求提交的其他文件。

我国《公司登记管理条例》规定，公司登记机关应当自收到上述文件之日起10天内做出核准或者驳回的决定。公司登记机关决定核准的，应当发给《企业名称预先核准通知书》。预先核准的公司名称保留期为6个月。预先核准的公司名称在保留期





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

内，不得用于从事经营活动，不得转让。

**登记注册**

按照我国有关法律规定，申请开办私营企业必须向企业所在地工商行政管理机关办理登记，经核准发给营业执照后，才能开始营业。

企业登记注册包括企业法人登记和营业登记。企业法人登记是登记注册主管机关依照法定程序，对具备法人条件的企业确认其企业法人资格所进行的核准登记。营业登记是不具备法人条件，但有条件进行经营活动的单位(如合伙联营企业、企业法人的下属经营机构、学校、科研机构兴办的不具法人资格但对外营业的招待所、印刷厂等)，确认其合法经营资格所进行的核准登记。

**设立登记的申请**

私营企业的设立登记(开业登记)应向县、区级工商管理局提出申请。

私营企业法人登记注册的主要事项包括：企业名称、住所、经营场所、法定代表人、经济性质、经营范围、经营方式、注册资金、从业人数、经营期限、分支机构等。

营业登记注册的主要事项包括：名称、地址、负责人、经营范围、经济性质、隶属关系、资金数额等。

**审查**

审查是指由受理申请登记的工商行政机关根据国家法律、法规和政策规定，对申请登记的内容和提交的各种文件的合法性、真实性进行全面的核实。第一个环节是程序审查，即审查开办私营企业的申请人提交的登记申请和各种文件是否符合规定的程

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

序，提交的批准文件或者资格证明是不是完备。第二个环节是实质性审查，即受理登记申请的工商行政管理机关按照国家法律、法规规定，审查核实申请登记的私营企业是不是具备企业登记条件，企业登记主要事项是不是属实，企业生产经营项目是不是符合国家法律、法规和政策规定。

**核发营业执照**

工商行政管理机关在审查核实的基础上填写《企业法人营业执照》，并颁发给符合条件的申请开业登记的私营企业。

经工商行政管理机关核准登记，领到营业执照后，这些登记的事项就具有了法律效力，必须遵守。若因为企业生产经营需要或者其他原因需要变更登记事项时，必须办理变更登记。如果要变更登记的事项涉及营业执照上注明的内容，还要换发营业执照。

**办理税务登记**

对经国家工商行政管理部门批准从事生产、经营的纳脱人，都必须自领取营业执照 30 日内，向脱务机关申报办理税务登记，提出书面申请报告、填写税务登记表并提供有关的证件和资料。税务机关对此应当进行调查核实，收到有关资料 30 日审核完毕。对符合条件的予以登记，发给税务登记证件。

**开业登记地点**

1. 私营企业向当地主管国家税务机关申报办理纳税登记。

2. 私营企业跨县(市)区设立的分支机构和从事生产经营场所，除总机构向当地主管国家税务机关申报办理税务登记外，分支机构还应当向其所在地主管国家税务机关申报办理纳税登记。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

### 办理开业登记的程序

1. 私营企业应提出书面申请报告，并提供下列有关证件资料：营业执照；有关章程、合同、协议书；银行账号证明；法定代表人或业主居民身份证、护照或者回乡证等其他合法证件；国家税务机关要求提供的其他有关证件资料。

2. 填报税务登记表：私营企业领取登记表或注册登记表后，按照规定的内容逐项填写，并加盖企业印章，经法定代表人签字后报送主管国家税务部门。

3. 领取税务登记证件：私营企业报送的税务登记表和提供的有关证件、资料、经主管国家税务机关审核后，得到批准予以登记的，应当按照规定的期限到主管国家税务机关领取税务登记证及其副本，并按规定缴付工本管理费。

### 银行开户

根据财政部门规定，各单位之间的经济往来，除按照现金管理办法规定外，其他较大的交易往来，都必须通过银行办理转账结算。银行转账结算最为方便、安全。开立存款账户，是与银行建立往来关系的基础，只有在银行开有账户，才能委托银行办理各种资金往来业务。这里所说的银行账户是指各单位为办理存款、贷款、结算以及现金收付而在银行开立的户头。私营企业开立银行账户的程序如下：

1. 提交有关开户证明。各类工商私营企业，必须向银行提交其主管部门出具的证明和工商行政管理部门发给的营业执照；个体工商户，必须向银行提交工商行政管理部门发给的营业执照并由街道或居委会出具证明；上述证明文件经银行审查同意后，由银行发给开户申请书。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 填写开户申请书。按照要求，开户申请书要填明申请开户单位名称、单位性质及级别、上级主管机关、工商管理部门批文号、单位地址、电话、资金来源和运用情况、生产经营范围等。申请书由单位盖章后交由银行审查。

3. 填写印鉴卡片。印鉴是开户单位委托银行从自己的账户中支付资金的凭证。通常第一笔开户存款应以转账的形式进行，即开户单位应持上级主管部门或集资单位签发的转账支票等。

4. 领购业务凭证。单位开户后，为了能使用银行账户办理业务，开户单位要向银行购买各种业务所需的凭证，如现金存款凭证、进账单、信汇凭证、电汇凭证、转账支票等。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第08步

## 考虑怎样赚钱



### 阿凡提示

对于一个刚起步的企业，必须考虑怎样赚钱。而且你一定要清楚自己究竟赚的是什么钱，也可以表述为事业究竟靠什么在赚钱。任何一个企业必须有财政支出和收入，也就是盈利，才能确保企业的正常营运与发展，谋求收支平衡，不能出现财务赤字。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

黄建军是靠寄卖积压的衣物和普通杂货起家的。黄建军原来在广州某国营食品单位的市场销售部任职，人到三十，单位业绩开始走下坡路，不少同事选择了“停薪留职”，另谋高就。

1990 年，一个朋友对他说：“我朋友的服装厂积压了一批货，衣服的底价是十几块钱，你能卖多少是多少，有兴趣吗？”黄建军觉得这是无本生意，就试着玩玩。当时时兴“宾馆经济”，他就把衣服拿到宾馆寄卖。无心插柳柳成荫。黄建军因此获得了一笔殷实的收入。

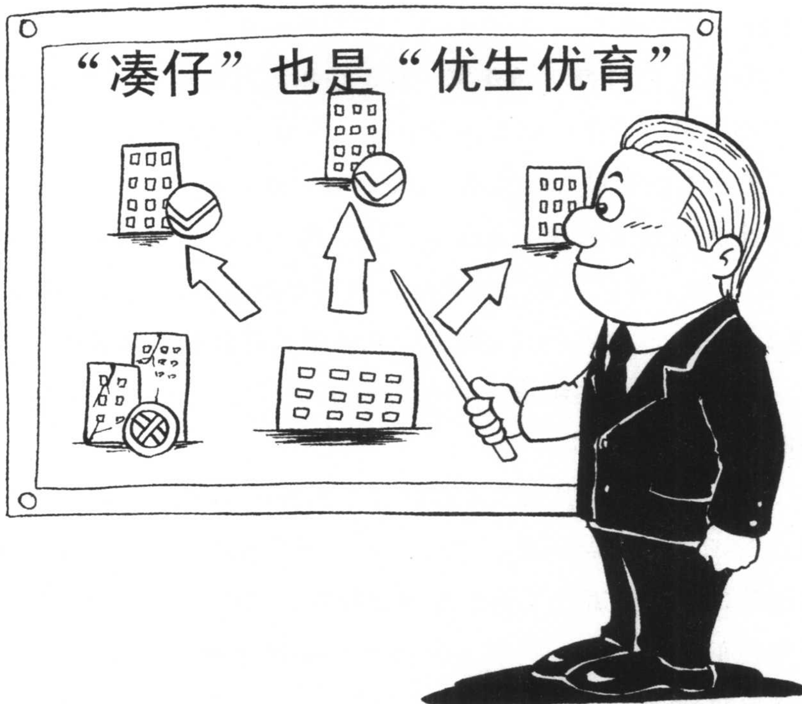
起初只卖衣服，后来就连手表、眼镜、杂货也“捡”。黄建军说：“那些小东西也挺能赚钱的，但人家的积货不可能常有。我就到批发市场去进货转卖，1992 年干脆和拍档搞了家公司。最后定位专做服装。

然而到批发市场进货利润空间总是有限，而且又是人家的牌子，黄建军二次创业的野心蠢蠢欲动。1995 年他们正式注册了自己的品牌，下单委托其他工厂大批量生产，利润顿时剧增。

最得意的要数 1996 年的纯棉洗水男装裤销售。那时人们穿腻了化纤的裤子，宽松随意的纯棉洗水裤变得特别流行，黄建军他们正好大批推出这类裤子，先见之明让公司赚了一大笔。有人见机提议“一裤走天涯”的策略，建议公司专做男裤，但黄建军不完全赞同，他一语中的：“走是走得挺俏，但走不到天涯。”原因是简单的东西好做，但也易被人家模仿，靠单一的产品吃饭最后只能被饿死。至 1999 年，纯棉洗水裤的春天果然渐去。

后来又有人提出过“全棉走天涯”的策略，但黄建军感觉市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场将会流行面料的混纺多元化，因此适时地把品牌风格定位在年轻、活力、时尚。

如今黄建军已经在全国拥有数量较为可观的直营店和加盟店，唯独没有自己的工厂。对此，他解释说："大概没有人不想把公司规模扩大吧，但考虑到个人特长和失败教训，我得先慢慢'凑仔'（带孩子），儿子大了，就会养老爸。"

公司开了13年，黄建军一直走委托加工的路子，"工厂的运转又需要另一套务实的思维及管理，这并非我的所长"。

黄建军也有过头脑发热。2000年和2001年，他在北京、上海等几个大城市迅速开了分公司，但不到一年，这些店就都变成了"食之无味、弃之可惜"的鸡肋，时而微微盈利，时而严重亏损。2002年左右，他来个壮士断臂，先后把这些分公司都关闭了。

自此以后，黄建军一心在外省搞加盟店，并悟出了自己的'凑仔'论。

与其他一些以加盟名义赚快钱的销售公司不同，他全方位为自己的加盟店出谋划策。"首先要'优生优育'，不符合条件的人不让加盟，接着我要他们好好地活着，就像培养自己的孩子一样带他们做生意。等代理能赚钱了，品牌经营才能长久。"对于未来，黄建军也没重开分公司的打算。黄建军现在定的目标是专心带好孩子(代理)，把公司规模扩大3倍。

## ☛ 阿凡心得

成功一定有成功的理由，失败有失败的理由。无论做什么都有成功与失败，创业也难以逃脱这一命运。创业是一条不归路，是一条"成者王败者寇"的不归路。统计数据显示，创业者通常

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在30岁左右开展创业。从另一个方面讲，30岁的男人女人，也是处于人生最重要的阶段。创业失败对人生的负面影响是显而易见的。因此，避免创业失败是所有未来创业者最大的愿望。

## ☛ 阿凡点睛

创业并不是件简单的事，怎样减少风险呢？其中一项就是把决策风险分散。任何企业的经营者都不可能通晓一切，需要有人来出谋划策，切不可独断专行。松下幸之助曾说道："以自我为中心是个人专断的来源。人人都有权力欲望，不知不觉中，便会以自我为中心来考虑事情。"松下指出："为杜绝后患，不可拘泥于自己的想法，要以平常心来考虑事情，做出决断。具体而言，即是多听听第三者的意见。他人意见中，或有赞成者，或有反对者，赞成的意见可以增强自己的信心，对于反对的意见亦不可等闲视之。这些反对意见或许可以补充自己的短处，所以集思广益十分重要。"

创业者很少因市场不足而垮台，也是很少因市场不足而不能发展的，问题多半出在经营不善上。因为在广阔的市场里，你占有的市场份额实在是微不足道。所以提高经营管理水平和决策能力是创业者的必修课。

### 不要"以自我为中心"决策

经营决策，面临复杂多变的市场环境，要想获取优势，就不能拘泥于亲信所组成的小圈子。企业经营者千万不要坐在宝座上发号施令，而应深入基层，根据下属的反映，综合归纳，做出科学的结论。必要时，也要参加一些社会应酬，多方面收集信息，





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以求开阔自己的思路，做出适当的决策。

放下架子、走到员工们中间的管理者会有意想不到的收获。很多经营者喜欢搞“一言堂”，任何事情均不与别人商量，而是自己拍板定夺。即使是工作中所需解决的也往往凭脑际一闪念而做出决断，有决断力是好事，但一定要视情况而定。

在恶劣的商场竞争中，经营者应该“从谏如流”，也应善于对他人的意见进行甄别比较。在人人夸赞的环境下，要保持松下所说的那种“平常心”实属不易。很多经营者稍有成绩，立即有人大捧特捧，往往虚荣心作祟，自制力降低，飘飘然贪他人之功为一己之功，走上个人专断、自以为是的迷途，这是万万不可取的。

方太总裁茅理翔总结自己前期创业经历说：“1995 年前的整整 10 年，是我第一次创业的时期，那是‘能人治厂’的时代。董事长是我，总经理是我，销售科长是我，销售员也是我，单打独斗，凭匹夫之勇，天南地北地闯，什么苦都能吃，里里外外一把手，这就是推销时代。如今，市场经济开始成熟了，企业也发展了，这个时代已一去不复返了，方太的销售如果还停留在这种形式上，就不可能有今天。如今的市场营销是一个系统工程、团队工程，靠的是组织的智慧与队伍的建设。”

在现今多变的市场环境中，仅仅依靠最高决策者一个人的智慧做出正确决策是远远不够的，特别是随着企业内部的分工越来越细，硬件和软件越来越复杂，个人独断可能性也越来越小。因为企业的员工绝不仅仅是完成任务的工具，他们也有追求成就感和实现自我价值的愿望。创业者搞“一言堂”、独断专行，必然会挫伤有抱负、有志向员工的积极性，给企业带来隐患，也会阻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

碍自己企业的进程与发展。

**学会做一个合格的老板**

现在创业的门槛越来越低，只要你有一定数目的资金就可以自己做老板。可要想创业成功，除了要了解市场的信息、对产品的开发或是经营方向有准确的定位外，还必须学会做一个合格的老板。要知道并非你有了点钱申请了营业执照就是有模有样的老板了，因为如果你对自己的身份把握不到位，就可能找不到愿意与你艰苦创业的员工，也无法使企业进入良好的循环状态，那么，你的老板梦就只是昙花一现。

**用亲和力凝聚员工**

用自己的亲和力吸引员工。苏菲时装有限公司总经理苏菲现在可算是个成功人士了，但很少人知道如今拥有上千万“身价”的这家时装公司是从一个手工作坊一路发展起来的。多年前，苏菲办制衣厂时，只请了两个师傅和几个打工妹，她支付的工钱不高，可苏菲为人和蔼可亲，乐意帮助人。有时员工病了，她会找车送她们看病，并为她们煎好草药。如果她们家里有困难，她也会先支付一部分工资给她们应急。所以那些身在异乡的师傅和打工妹都把她视为自己的知己和朋友，愿意为她效力，有时需要加班加点也没有一句怨言。假若一时资金周转不过来，她们会让苏老板等缓过这阵子再付工资。随着生意的发展，规模不断壮大，苏菲对员工的态度却没有变化。她为员工办了生日会，还亲自去医院看望生病的员工。她很重视与员工的沟通，与她们平等相待，使手下的员工们感受到了大家庭的温暖，使公司的凝聚力大大增强，闯出了自己的品牌。“没有好的员工，企业就难以发





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

展，而要吸引员工，让他们尽职尽责地为你工作，就需要你去尊重他们、关心他们，这就是所谓的人性管理吧。”苏菲如此说道。

的确，创业时我们资金有限，不可能用优厚的工资和待遇去吸引员工，但我们可以用自己的亲和力去增强凝聚力，使员工乐意为你卖力工作，而这未必是只用钱就能做到的。

**不必事必躬亲**

“出师未捷身先死，长使英雄泪满襟，”这正是三国时期蜀国名相诸葛亮事必躬亲的后果。

一些创业者就喜欢这样，希望随时有人来向他请示，这样可使他觉得自己举足轻重。有些则过于谨慎，事必躬亲，该放手让下属做的事情，自己也要亲自参与，恐怕他们做不好。

这种时时请示、事事亲为的做法危害性很大。

第一，妨碍工作进程的发展。这样的创业者常常会妨碍工作的进展，因为大家都要等他拍板才能工作。

第二，挫伤下属工作积极性。这样的创业者不肯放权，不信任下属。对下属的工作问得过细，会影响他们的成长，使那些有才干的下级难以发挥积极性，也会使某些下属养成唯命是从的坏习惯。

第三，影响自己的工作。每个人的精力是有限的，管理者也不例外。事无巨细，事事批示，每天疲于奔命，身体健康无疑会受到损害。老板需要考虑的是企业未来发展的计划，统观全局，处理重大事情让琐碎的小事锁住手脚，是经营大忌。

由此可知，事必躬亲，实属下策。

但有的创业者以“以身作则”为己任。其实“以身作则”这一句话，指的是修养，而不是工作。品德良好，足以成为大家的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表率，这就够了。要轻轻松松做到，必须在工作方面做到“不在其位，不谋其政”，唯有如此，方能有所分工，大家各尽其责，协力合作，让各部门的人员去充分发挥，创业者也就成了一个“轻松”的创业者。

尝到“事必躬亲”的苦头，创业者逐渐认识到“知人善任”的道理，就应该转移方向，把时间和精力花在“知人”方面。

了解部属有哪些长处，再委任以相应的工作，做到“善任”，这样，便可以把原先的“事必躬亲”，转变为“群策群力”，创业者也会因此而轻松不少。

## 别让工作吞噬了生活

我们不难发现，在创业者中普遍存在着程度不同的工作狂。

难道创业者不可避免地要成为工作狂吗？大部分人对这个问题都给予肯定的答复。理由是：作为一个管理者，整个企业的兴衰都寄托在他身上，其责任重大，所以管理者工作时间也越长。

在一项对创业者的调查中，每周工作时间超过 55 小时甚至 60 小时的比比皆是。令人奇怪的是，这些长时间工作者大多数都不认为自己工作时间过长，更不承认自己是工作狂，可见人们在心理上对承认自己是工作狂是有抵触的。

但事实上，只有创业者的家庭、感情乃至亲情上出现严重问题时，才会清醒地认识到自己原来是不折不扣的工作狂。当然，为了工作几近“六亲不认”的工作狂并不多见，但是程度较为轻微的工作狂则大有人在。

在现实中，辨别这些工作狂并不难，因为他们通常都具备以下特征中的一种或多种：





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 办公室乱糟糟。(因为太忙，没时间整理)

2. 文件交错纵横地摆在办公桌上。(所有重要的公事都集中在这张桌子)

3. 在每一位部属都下班之后才提着塞满文件的公事包回家。

4. 因病住医院时仍要批阅公文。

5. 许多待办事项都难以在限期之内完成。(因为杂事实在太多)

像这种情况只有心理医生或精神病医生才能切实有效地帮助他们。但是具有上述各种特征，不妨在这里先做自我辅导工作。首先自问：自己终生的目标是什么？而自己现在的所作所为是否真正有助于实现该目标？再问：健康在自己的行事次序中是否占一席之地？而自己夜以继日地工作，是否有碍健康？如果答案是肯定的话，那么健康所受到的危害是不是自己所愿支付的代价？最后再问：家人在自己的行事次序中是否占一席之地？自己对家人是否已给予足够的关怀？经过这一系列的反复思索，工作狂式的老板也许会对自己是不是工作狂有所了解。

### 诚信为本

创业要想取得成功就需要在良性循环中发展壮大，在信息社会里广告固然起着推进的作用，可也不是万能的，何况这需要一大笔的费用，对小本创业的人来说是有很大难度的，最好的办法就是树立起自己的信誉，这无疑是个让人信服的金字招牌，会使你的生意日益兴隆。当然，良好的口碑并不是嘴巴吹出来的，而是靠你诚实经营、踏踏实实地工作才能形成的。所以，诚实经营对创业伊始的人来说尤其重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 支出与盈利，考虑怎样赚钱

对于一个刚起步的企业来说，必须考虑怎样赚钱。而且你一定要清楚自己究竟赚的是什么钱，也可以表述为事业究竟靠什么在赚钱。任何一个企业必须有财政支出和收入，也就是盈利，才能确保企业的正常营运与发展，即使是非盈利的事业单位、政府机构，也必须谋求收支平衡，不能出现财政赤字。

利润的计划：利润 = 收入 – 原料成本 – 生产成本 – 销售成本。

初创业的利润计算，应当采用以下的方程式：利润 = 收入 – 员工工资 – 税费交纳 – 杂项开支 – 设备折旧 – 铺面租金，等等。另外，还要把你打工的报酬也算进去，这个报酬是一个固定的数值，只对你的盈利水平有关；对利润直接有关的是收入与支出（成本、费用）。收入是单价与数量的乘积，你增加销量、提高单价都可以增加收入。

变动的支出与固定的支出是实务支出中的两种形式。所谓变动的支出是指与特定销售的产品有关的成本与费用，与销售量密切相关。固定的支出是指无论你是否有生意，都必须支付的成本与费用，通常与销售量没有直接的关系，如员工的工资、房租等。降低支出就是提高利润。

在实务中，支出与收入都是由多种细分项目构成，所有的细分项目又有千丝万缕的复杂关系，特定的措施既可以增加收入，但同时也增加了支出。你必须理解所有细分项目以及细分项目之间是相互影响、相互制约的关系。

在通常情况下，特定的细分项目对你的盈利具有重要、关键的影响，这就是你事业的盈利基础。盈利基础是个性化的东西，不同的企业有巨大的差异。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你必须理解自己企业盈利的关键细分项目与要素，并随时关注、强化。当投资达到一定规模之后，不盈利、甚至亏损也能维持很长一段时间(企业能否维持，与盈利关系不大，与现金周转具有直接的关系)。投资200万，就算是每天亏损1万元，也可以坚持半年以上。如果忽略盈利基础，很有可能成为真正意义的社会慈善家。

实际上，盈利基础已经由经营战略，尤其是竞争策略决定了。这里，只是要创业者强化对盈利的意识。

### 让创业资金快速回笼

当你的公司开始经营运转时，总有一笔财务支出，要经过一段时期这笔支出才能收回。在这期间，已经开始了从投资、生产、库存到销售的经营运作过程，在这一阶段中，投入的资金会以各种各样的形式出现，因此存在着技术和经济贬值的风险。对创业者来说，这意味着投入的资金直到一段时间之后才能重新收回，每个创业者都希望能够尽快收回初始投资，并获得相应的资产增值，以保证企业的支付能力不受损害，随时都能支付每一笔应付的款项。

怎么才能使投资出去的钱更快的收回呢？以下几条经验是对大量的企业进行调查的基础上总结出来的，相信会有启发意义。

1. 在交货时注意把账单留下。

2. 允诺客户在提前交款的前提下，可以享受到提前支付折扣。比如：在10天内交款，享受折扣3%，在20天内交款，享受折扣2%，交款越及时，享受折扣也就越多。

3. 简化客户支付手续。你可以附上写有公司名称和账号的转账单，客户只需签名和填写自己的账号即可。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 为客户提供优厚的支付条件。在为客户定制产品时，通常应支付定金和预付金。

5. 对于不熟悉的客户，要及时催款，最好是在交货时获得支付。如果当时态度坚决，可以为日后省去催款的费用，甚至避免无法追回货款的风险。

6. 及时催交货款，亲自动笔写催款信。普通公文信不会引起对方的注意。

7. 及时完成订单。在你定下一个交货时间之前，考虑一下你的实际生产能力。请求你的供货商按时供货，不要因为货物问题而推迟付款。

### 关注吞噬盈利的隐形成本

衡量人做生意的成败主要是盈利问题。成本愈少，利润愈高，那就是成功。也就是，成败与否，是由利润与成本之间的关系而定。因此，计算成本时，一定要计算准确，以成本作为利润赚钱的准绳。

在企业中，最直接的成本，是原材料价格、员工工资、店铺或办公室的租金、企业设施等，把所有支出扣除那就是利润。但若计算下来，支出不足以支付成本，就是有亏损。

企业的许多重要开销常常在各种不同的账目中变成了隐蔽的成本，对此，创业者应予以关注。

**生产设备未充分利用造成的成本**

没有充分利用可以利用的生产设备是隐藏成本的一个根源。对于一个虽然无利可图但可维护工厂开工的订单，有时把它接受下来在政策上是明智的。因为这样做至少可以使人们收回相当部





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

分的固定开销。它是不管生产量有多大都要花费掉的，诸如折旧费、利息、工资、租金等。如果工厂以低开工率工作，固定开销对成本是个很大的负担。

生产更多产品对于降低成本的办法是有效的。每增加一个生产项目就意味着有一个昂贵的固定开销，可以相应地扩大分摊面。因此，生产的东西越多，固定开销分摊在单个产品上的越少，单件成本就越低。

金钱成本如利息和红利的支付，是固定开销的大项目之一。同样，你生产的东西越多，你的利息和红利负担也越分散，从而降低了单件成本了。在中等规模的企业内，这种增加生产的办法有一定的限度。当因固定开销分摊面扩大而造成的单件成本降低，大于为增加生产而增加的额外开销时，增产是有益的。超出这个范围，则达不到这种效果。

**拖延造成的成本**

拖延造成的成本是最大的隐藏成本之一。例如，某工厂的一台机器拖延了两个月才安装。这种拖延意味着，在原来企业的成本开销上，要再加上机器价钱的两个月的利息且损失了两个月的生产。

因此，当你为取得降价而拖延订购机器的时候，切记要考虑所有的后果，你必须完全肯定，你推迟作决定的时间不会使隐藏成本的增加高于你所压下的机器价钱。

比如说年产量 200 万吨的钢厂推迟一年开工意味着损失价值 4 亿元的钢。原因可能很多，不管怎样，拖延造成的损失是价值 4 亿元的钢！而这还不是全部损失，还有一些利息的开销，它不管工厂是否开工总是存在的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此可以看出，拖延的代价是很大的，特别是当价格一直在急剧上升时。

拖延对于形成正确的决策并没有什么特别的好处。通常它的产生只是由于人们不肯深入到问题中去，但当他们最终认真思考时，例如在两个月之后，他们只花几分钟就做出了决策。可见开始的拖延是完全可以避免的。

**“其他”隐藏成本**

所谓隐藏的“其他”成本是指企业的一些开销加在一起不表现为一项任务，而且在普通的会计系统中很难看出。这些开销从而隐藏在各种不同的账目中，变成了隐藏成本。例如，不可避免的社交经费，这些费用在公布的账目中，却通常被列为“其他”或者并入到许多别的账目中去了。其实这些开销比生产开销更有降低成本的余地。但在这方面人们花的精力较少，原因就是它们分散在各个账目中且具有隐藏成本的特点。而生产开销常常有许多训练有素的工程师在集中关注着，因此进一步降低成本的余地不大。

在单位产品的价格中，生产开销(不包括材料开销)很少超过1/3。虽然如此，许多管理人员还是把主要精力放在生产开销所占比例的波动上，有时是成天地考察这个问题。他们不打算对别的开销予以同样的关心，而这些其他开销不但是很大的，而且远比生产开销更容易加以控制。

当存在很多零售商时，发货的开销会达到很高的程度。有时撤掉大量的小零售商而把精力集中在几个大零售商身上，才会取得财务上的优势。

例如有家公司：它有5000个零售商，其中1000个大约承担





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了公司销售额的80%，而其余的4000个却花了实际发货开销的80%。在承担公司销售额的20%的4000个零售商中，竟有3000个每年平均只销售公司产品9000元，即总共不超过公司总销售额的5%～6%，而3000个零售商却为运输、管理、接货、库存而大约花费了发货总开销的35%。对这4000个零售商，公司要投进许多的钱，而由于他们只订很少的货，也造成了发货开销上的不小比例。

据此，对所有的小零售商都必须按订货付现款，公司的销售人员不再上他们那里去，小数量只接受邮购，而且从货场出来的运费由零售商付。这样，在3年的时间里，发货开销差不多降低了30%。小零售商的购买额只从他们原来的购买额下降了3%，但公司的总销售额实际上却上升了，因为销售人员不再花很多时间照应这些小零售商，他们就能够将精力集中在大零售商身上，那里的销售机会好得多。

把昂贵的包装材料费列入杂项开销范畴颇使许多管理人员感到惊奇。其原因是这笔相当大的费用很少集中在一起表现出来。包装材料不是通过采购部门通常的购买渠道购进的，而是由销售部门买进的。包装设计的任务是搞出某些真正吸引人的东西，他们很少考虑开销的大小。

### 不要轻易分散经营

小有成就的经商者，一旦成了强人便飘飘然，除了自以为一贯正确外，还有一种通病，就是认为自己是万能的。认为自己是一个万能的生意人的想法，肯定是荒谬的，而且相当危险。当一个人头脑发热到如此程度，连诸如隔行如隔山、人不是万能的这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样简单的道理都不能明白的话，那么，他的生意前程还会有好的结果吗？

当然，如果你已经成为实力不可小瞧的企业家，同时经营若干个项目也是毫不奇怪的。我们中国的商界，已有这样的叱咤风云的人物。但不知你注意到没有，一些精明的企业家虽然项目很多，但仍然是散而不乱，主线十分分明，而且项目之间总有或多或少的联系，这并不是偶然的。

大公司分散经营，自有它的道理，那就是要维持增长。分散经营，可避免某一行业某一市场的起落对公司盈利的影响。投资别的公司，目的是使资金永远活跃，要使公司不断增长、不断有盈利是困难的，分散经营是解决这些困难的捷径。

小资本投资无须玩分散经营的游戏，如果真的一帆风顺的话，最自然的做法是不断扩大经营，不断渗透市场。

当市场上遇到阻力时，往往就是小投资者分散精力的第一个引诱。在这种情况下，小投资者可直闯下去，也可绕过问题，另辟战场。许多小投资者会选择后者，因为不必去打硬仗，看来这是个较聪明的方法。殊不知，无论你如何聪明能干，步入一个新行业时，必定要重新学习，重新吸取新的知识和技巧，重新培养新的供应商和客户关系，这都需要很多的时间和精力以及其他人力物力。如果你能狠下决心，将同样多的资源投到现在的战场上，其成果未必比开辟新的战场小。

大公司有时会遇到市场衰老停滞的困境，欲进不能。但小商品市场海阔天空，距离这个困境远得很，即使处于衰退之际，只需设法降低成本以增加竞争力，改进产品，加强促销活动，也是可能逆流而上的。试想，在衰退的环境下，开辟一条新战线，是





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多么可怕的一件事!

**让现金和业务运转起来**

人们都知道，做生意，要有资金的投入，尤其是经营零售业务，相对投入会更多一些。开业时，需要先付出不少资金进货，此时现金暂时转换为商品，只有等到货品卖出，才可换回现金。但如果货品还没有卖出去，也就意味着现金还没有回来，若另有开销，或者以记账的方式把货品推了出去，资金很可能就会出现周转不灵，而危及公司的生存。生意人未必没有钱，但钱却受到限制，不能即时取用。因此创业者一定要掌握应付资金周转这套重要的技术。

**保守做资金周转预算**

你需要预计未来会有多少收益，同时也知道固定的支出多少，只要收益大于支出，就能顺利周转资金，相反，如果某段时期内，支出高过收入，就可能资金周转不灵。如果周转资金的技巧不高，便可能不断地注资，越注越多，成本也相应增加，风险也会相对提高。

作资金周转的预算，宜保守一些，不要过于乐观。例如，预计下半年将有 20 万元净收入，但做保守一些的估算，视为有 15 万元净收入，用这个基数衡量，看看是否可以弥补支出。做这样的假设，是因为在生意的过程中，也许会出现一些意想不到的情况，比如说坏账所引起的损失。所以预算不要太过乐观。

**尽快获得利润**

懂得周转资金的生意人，能设法尽快取得利润，以利润抵消开支。他们尽一切办法，以确保常有可动用的现金在手。很多生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意都是月结的，即让客户取货，只是签单记账，到月底才发出单据收钱。但在生意未走上正轨之前，最好不要考虑做月结。这只有资金较多时才可行。这些记账的客户，必须是有信誉的，切记不可随便给不熟悉的客户做月结记账。

每个行业的经营方式是不相同的。一般的零售业务，都是货银两讫，一方面交货或提供服务，同时也收足款项，两不亏欠。而进货则可付现金，或做月结。由于卖出商品后，可以迅速得到现金，资金周转必定比较顺畅，这类行业对创业者最合适，可以减少坏账的风险，也避免和其他公司因财务而纠缠不清。

如果客户必须以月结记账的方式付款，那么，最好向商品供应商付款，也采取这种方式，就不必在付出了大量现金后，却总收不到货款。

**巧妙开支票**

另一个便于资金周转的方法，就是开出期票。期票即是支票，但在日期一栏，填写在未来的某一天。在这天之前，持票人不能到银行提取现款或过户。换言之，你虽然已经开出支票，却不需立即付款，账户内暂时没有那么多款项也不要紧。

开出期票的原则是：你目前没有足够现金，但稍后可以取到若干货款，用于清还某类欠款。于是，你可以把期票的日子，定在预计收到款项后的某天，确保对方可以收到款项。但是，期票的期限应尽量短，例如，今日开出期票，兑现的日期，最多不过一两个星期。经常开出几个月的期票，人家也可能周转不灵，没有现金可用，因此也不愿意继续和你合作。所以在与别人做生意时，一定要守信用。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

**大小公司分类对待**

万一真的现金有限，未能收足货款，同时却有很多账款需要了结，最好先付款给小公司，大公司暂时多等数天不成问题。反正生意长期合作，延长几天问题不大。但小公司一般都急于现金周转，所以要照顾他们的需要，早一天结算，他们早一天多一些现金可用。你能如期结账，他们就认为你有信用，愿意继续和你合作，这对大家都有益。

把小公司的账清还后，再考虑大公司的账，你迟一点付款，他们不会因此而出现资金周转困难。只要有拖没欠，一点点地清付，彼此的合作关系，还可以继续维持。他们不会因为你未能如期付款翻脸。反正你没有逃避付账的责任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 造成创业失败的原因

一般说来，从创业初期的资金分配与调度、人才招募、营销策略、管理技巧，以及继之而来的市场潮流变化、竞争、应对策略，等等，都有可能导致你所创办的企业遭受无法继续生存的命运。那么，造成创业失败的原因是什么呢?

**1. 创业者自身能力欠缺**

这主要表现在两个方面：一是创业所需的人、财、物、精力、时间等准备不足；二是创业者的性格、知识面、行业、专业等不适宜。

**2. 对市场判断过分乐观**

没有对市场进行充分的调查，形成了对市场容量、竞争态势的错误判断，盲目乐观。入市时机错误，低估创业期所需时间，对形成能抵御市场风险和激烈竞争的规模生产所需时间估计不足，以及对巨大市场到来的预测出现偏差，企业在巨大市场形成之前不得不关门。

**3. 管理经验不足**

在创业前几乎没有任何管理企业或员工的经验。没有立足的产品和周全的售后服务，不知道产品或服务的顾客群和目标市场在哪里，以及购买动机是什么，没有一个针对市场的总体规划和方向，没有在短时间内形成自己的拳头产品，无法树立企业形象，建立企业经营基础。

**4. 财务管理混乱**

印章、现金、支票的管理没有相互制约的机制，账目记录不完整；多头报销、白条报销或无报销程序；销售应收款项、预收





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

预付款项、原材料应付款、差旅借支等往来账目不清。

**5. 没有充足的资金**

由于资金准备不足，融资渠道不畅，企业流动资金的短缺，将迫使企业业务萎缩直至关门。

**6. 创业者不分收入与利润**

创业者把销售收入当成了利润，对企业的经营决策产生误导，出现盲目乐观，费用支出过大，流动资金迅速减少。

创业经营成本过高或融资利息和成本过高，设备设施提前采购，办公装修华丽；人工薪金过高等。

**7. 创业环境选择错误**

在农贸市场搞高技术产品销售；在繁杂路段搞高新产品开发；在没有门牌号的小胡同里设公司等。这样错误的选择创业环境必然遭遇失败的结局。

以上都是初创业时，人们常犯的错误。如果你的公司正准备或刚刚起步，就一定要注意这些问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第09步

## 不要怠慢你的客户



### ☛ 阿凡提示

在与竞争对手的比拼中，谁能最终赢得客户，谁就是最终真正的赢家。如何持久地赢得客户呢？根本的原则就是对客户千万不要怠慢。一旦你怠慢了客户，你就输定了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

1917 年，王永庆出生在台北县新店的一个贫苦农家。当时，祖籍福建省安溪县的王家过着十分艰难的生活，几代人都以种茶为主，只能勉强糊口。王永庆的父亲王长庚整日照看茶园，微薄的收入勉强支撑着一个家庭的正常开销。王永庆 9 岁那年，父亲不幸患病只能卧床休养，王永庆开始用自己瘦小的肩膀帮助母亲分担生活的重担。

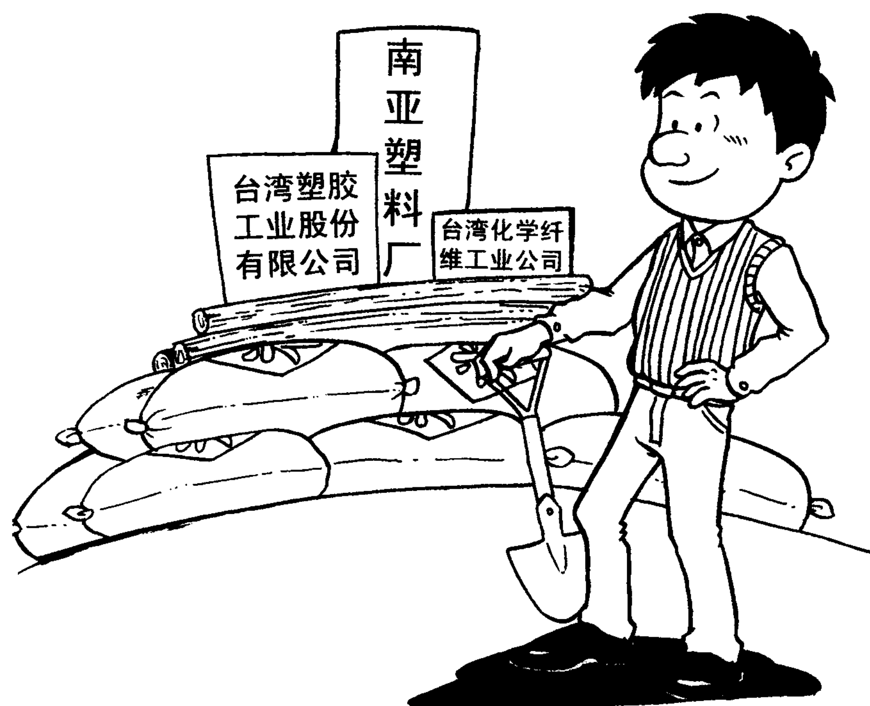
15 岁那年，王永庆小学毕业，先到茶园做杂工，后到台湾南部嘉义县的一家小米店当了一年学徒。第二年，王永庆作出人生中第一个重要决定，在嘉义开了一家米店，自己当老板，从此踏上了艰难的创业之旅。

当时，小小的嘉义共有米店 26 家，竞争非常激烈。王永庆不知深浅，贸然投身此行，前景很不乐观。他的全部资金只有父亲为他东挪西借来的 200 元钱，他只能在一条偏僻的巷子里承租一个小小的铺面。由于米店规模小，地处偏僻，又缺乏知名度，在新开张的那段日子里，生意冷冷清清，门可罗雀。

怎么打开销路呢？王永庆想起父亲常说的一句古训：“不惜钱者有人爱，不惜力者有人敬。”他没钱，唯一能做的是不吝惜时间和力气。

那时候，稻谷加工非常粗糙，大米里有不少糠谷、沙粒。这种现象非常普遍，买家卖家都习以为常，见怪不怪。王永庆却从这里找到了突破口。他和来米店帮工的两个弟弟一齐动手，将夹杂在大米里的糠谷、沙粒统统清理干净。这一来，他店里的米质比其他米店要高一个档次。在服务方面，当时还没有送货上门一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说，王永庆却增加了这一服务项目。无论晴天雨天，无论路程远近，只要顾客叫一声，他立马送到，而且免收服务费。

一天晚上，天下着倾盆大雨，王永庆忙完店里的活计，已是深夜。他上床躺下，迷迷糊糊刚睡着，就被一阵急促的敲门声惊醒了。开门一看，原来是嘉义火车站对面一家客栈的厨师。厨师说客栈来了几位客人，还没吃饭，刚巧厨房没米了，请王永庆帮忙送一斗米过去。当时，卖米的利润极其微薄，一斗米只能赚一分钱。从心情上来说，王永庆不愿冒着这么大的雨赚这一分钱，但为了维持平日的信用，他二话没说，量了一斗米，披上一条麻袋当雨具，将米送到客栈。回来时，全身都湿透了。

王永庆给顾客送米，并非送到就算，还要帮人家将米倒进米缸里。如果米缸里还有米，他就将旧米倒出来，将米缸刷干净，然后将新米倒进去，将旧米放在上层。这样，米就不至于因陈放过久而变质。他这个小小的举动令不少顾客深受感动，铁了心专买他的米。

每次给新顾客送米，王永庆都要打听这家有多少人吃饭，每人饭量如何，据此估计这家下次买米的大概时间，记在本子上。到时候，不等顾客上门，他就主动将米送过去。

不过，由于嘉义大多数家庭都靠做工谋生，收入微薄，少有闲钱，主动送米上门，如果马上收钱，碰上顾客手头紧，会弄得双方都很尴尬。因此，每次送米，王永庆并不急于收钱。他把全体顾客按发薪日期分门别类，登记在册，等顾客领了薪水，再去一拨儿一拨儿地收米款，每次都十分顺利，从无拖欠现象。

由于王永庆处处替顾客着想周到，大家一传十，十传百，他的名气越传越大，整个嘉义都知道有一个心眼特别好的少年老

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

板。自然，他的生意也越来越好。从这家小米店起步，王永庆最终成为今日台湾工业界的“龙头老大”。后来，他谈到开米店的经历时，不无感慨地说：“虽然当时谈不上什么管理知识，但是为了服务客户做好生意，就认为有必要掌握客户需要买米及方便付款的日子，没有想到，由此追求实际需要的一点小小构想，竟能作为起步的基础，逐渐扩充演变成为事业管理的逻辑，到今天台塑企业各项管理制度的基本概念，都可以说起源于此。”

## ☛ 阿凡心得

有两种生意人难成大器：一种太“牛”。认为一分钱一分货，谁也不欠谁，凭什么“低三下四”迁就顾客？一种太“鬼”。以为能骗住顾客就是好生意经，将小聪明都用在投机取巧上，什么谎话都敢说，什么伪劣商品都敢卖。毫无疑问，这两种人都偏离了“顾客满意”这一根本，最终会将生意越做越小，直至关门大吉。

王永庆在总结自己创业的成功经验时，提出了两条制胜秘诀：第一，价廉物美。只有建立在价廉物美的基础上，企业才能够蓬勃发展。在这一点上，王永庆坚持供应价廉物美的原料给下游客户。第二，客户至上。买卖双方唇齿相依，懂得维护客户的利益，才能取得自己的最大利益。

在与竞争对手的比拼中，谁能最终赢得客户，谁就是最终真正的赢家。如何持久地赢得客户呢？根本的原则就是对客户千万不要怠慢。一旦你怠慢了客户，你就输定了。

许多成功的企业就是凭借卓越的客户服务领先于竞争对手。卓越的顾客服务就是沃尔玛的最大特色，无论人们到哪一个沃尔





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

玛连锁店，都会发现其强烈的文化特色。这是这种卓越的顾客服务使得沃尔玛在零售业一直雄居行业老大。山姆说过："顾客能够解雇我们公司的每一个人，他们只需要到其他地方去花钱，就可做到这一点。"在沃尔玛，只有顾客才是老板，顾客永远是对的。"要为顾客提供比满意更满意的服务"，沃尔玛公司真的做到了这一点。沃尔玛不仅把"顾客第一"作为口号，而且把它作为贯彻始终的经营理念，使之成为企业文化的重要组成部分。不管什么时候，你只要走进任何一家沃尔玛连锁店，你都会发现惊喜。

尽管沃尔玛各连锁店的生意都非常好，店员非常忙碌，但当天的事情在太阳下山之前必须干完是每个店员必须达到的标准。不管是乡下的连锁店还是闹市区的连锁店，只要顾客提出要求，店员就必须在当天满足顾客。这就是沃尔玛著名的"太阳下山"规则。

沃尔玛公司还有一个著名的"三米原则"，即沃尔玛公司要求员工无论何时，只要顾客出现在三米距离范围内，员工必须微笑着看着顾客的眼睛，主动打招呼，鼓励他们向你咨询和求助。同时，对顾客的微笑还有量化的标准，即对顾客露出你的"八颗牙齿"。沃尔玛这些"超过期望"的服务，不仅赢得了顾客的热情称赞和滚滚财源，而且为企业赢得了价值无限的"口碑"，为企业长远发展奠定了坚实的基础。

在沃尔玛公司已拥有 500 多亿美元资产时，山姆率领的采购队伍仍然非常节俭，有时 8 个人住一个房间。于是有人问他，为什么公司还要那么精打细算？山姆说："答案很简单：因为我们珍视每 1 美元的价值。我们的存在是为顾客提供价值，这意味着除了提供优质服务之外，我们还必须为他们省钱。每当我们为顾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客节约了1美元时，那就使我们自己在竞争中领先了一步——这就是我们永远打算做的。”

## ☛ 阿凡点睛

有市场就有竞争，竞争既是压力也是动力，有竞争才会有发展。若想让自己的企业越做越大，就必须不断地跨越一个个的竞争对手。那么，如何战胜竞争对手呢？

首先，你要做好规划，分析你与竞争对手相比的优势与劣势。

其次，了解目标客户的背景和需求特点。

最后，将你的优势与目标客户的需求相联系。若你不能比竞争对手更好地满足客户需求，你需要做的就是提高自身能力，而不是盲目地去抢对手的客户。

### 制胜的根本因素：质量

风靡世界的快餐大王麦当劳，成功的关键原因之一就是坚持“质量是企业的生命”这一正确的经营方针，生产出普通消费者人人爱吃的食品。为了保证质量，麦当劳规定了“苛刻”的产品质量标准，规定了各种操作规程。例如，牛肉饼要经过40多项的检查，汉堡包制作超过10分钟、炸薯条和土豆条炸后超过7分钟，如果未能及时售出去，就不能再卖给顾客。这种对产品的高质量要求，确保了麦当劳食品味道新鲜可口，赢得了世界消费者的普遍喜爱，在消费者心中树立了麦当劳“品质上乘”的形象，魅力令人无法抵挡。

对企业来讲，产品质量是市场竞争中的一项重要内容。那么是产值第一，还是质量第一？这是一个十分重要的经营方针问





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

题。在市场竞争中，主要是产品的质量之争。高质量产品可以取胜，反之，低质量产品将会失败，因而“优胜劣汰”是必然的结果。一个企业只有将质量视作生命，并作为长期方针，才有生存和发展的机会。

质量是产品的生命，从而也是企业的生命。那么，如何提高产品的质量呢？

首先是强化全体员工的质量意识，必须做到质量符合标准，而且要确保稳定。其次是建立一整套详细的品质管理规范，人人把关。进行经常性的人员培训，并经常考核。同时，实行“午餐汇报”、“群策群力”等监督制度。同时，还要实行畅通的客户反馈制度，把客户的意见当作改善产品质量的参考资料。

总之，企业如何提高产品质量，每个企业有自己不同的情况，既要注意学习别人的宝贵经验，又要结合自己的实际。对经营者而言，如何对待质量，把质量放在什么地位，实际上是如何对待自己企业的生命问题。

### 怎样获取竞争对手的客户

在大客户销售工作中有个特点：一旦你的竞争对手成了某个企业的长期供货商和服务商，他就会依靠他的产品、系统、服务和他与该企业良好的客情关系来建立起壁垒，阻碍你和其他竞争对手的进入。面对这种情况，业务人员往往会认为“他们已经合为一体，我们无能为力！”

多数的业务人员在思想上将这些客户划入对手的账下，在默认了这个事实后，将目光移开，关注其他的目标顾客，这个企业就成为业务人员或销售部门的盲区，并被遗忘。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这种遗忘对销售工作来说是致命的失误！因为它让客户失去更多的选择机会，它让竞争对手低成本地实现交易，也让自己的选择范围变得更小。“我们也联系过这些客户，但每当我们打电话过去推荐产品时，他们都会回答‘我们已经有了长期的供应商，谢谢！’这样的电话打多了对方会很烦，最后别人听到你的介绍会简化成态度生硬两个字回答你‘不要！’，你说怎么办?”许多业务人员说出了他们的苦衷。

看来是客户的拒绝和冷漠使业务人员失去与他们联系的动力。

那么如何能够扭转目标客户的态度，如何与目标客户保持长期的沟通，如何让目标客户客观地评价你与竞争对手的产品与服务，最终如何能够成功地赶走竞争对手，赢得客户呢?

在与目标客户接触初期应以“资讯提供者”的身份进入，而不能一开口就推销自己的产品。客户虽然已经选择好了长期的供应商，但为了解市场行情的变化信息，加强对供应商的控制，他们需要供应商市场信息；并会对提供此类信息的人表示出好感，这对与其保持长期的沟通创造了契机。沟通方式中，可以在客户下班前等不忙的时候，给他打个电话，先关心一下他们的生产、销售情况，再有目的地说说行业与市场信息，熟悉了可以聊点私人话题，或以装作路过的方式做个拜访，作个简短的沟通。

切记，在这类沟通要做到：

1. 不诋毁竞争对手；

2. 多宣传自身近期的业绩；

3. 不作推销；

4. 体现你对行业的理解；

5. 多引导对方说出使用情况和潜在的需求。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通过多次的沟通，你可以让客户了解你们的企业与产品，同时你也可以更加深刻与细致地了解客户的需求。

当你在目标客户心中建立了一定的信任后，可以针对你所了解的客户的需求特点，客户所在行业的发展趋势的要求，或与竞争对手比较优势，提出一个比竞争对手更符合客户需求的有竞争力的解决方案。

由于有前期的广泛的接触，客户对你们企业，对你的专业能力有了一定的了解和一些基本的信任；同时在心里也对你的执著与敬业生出一点肯定与赞赏。这时，你的方案中的优势会被目标客户所重视，同时客户对方案的评价也会更加严肃与公正。

由此开始，胜利的天秤会慢慢向你倾斜！

### 不要把客户拱手让给竞争对手

对待大客户的生意，要像对自己的生意一样关心。要不定期地给客户打电话询问对方近段时间的经营状况，并且教客户一些经营的方法，及时告诉他们来自市场上游的情况，让他们及时调整战略。

一个客户后面隐藏着250个客户，当一个顾客由于不满意而离你而去奔向你的竞争对手时，你失去的就不仅仅是一个顾客，而是将切断与至少250个潜在顾客和客户的联系，并有可能导致一个重大的损失以至于你的事业在刚刚走上轨道的时候就跌一大跤。

许多缺乏经验的创业者并没有意识到是什么致命的错误将他们的客户和潜在客户撵走。结果呢，他们败于竞争对手只是早晚的事了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以下几种错误都会使一个创业者失去他的客户：

**以借口应对客户的抱怨**

假设你拥有一家公共关系公司，你没能在规定期限前完成工作，那么，你将如何应付客户的抱怨和不满呢？千万不要找理由说："我快被繁重的工作压垮了，所以一直没腾出时间开始做你的方案。"这实在是很不明智的。客户才不会关心你是否承担得了如何繁重的工作，他们只会记得，你承诺过在一个确定期限以前完成工作却又言而无信。

与其找借口，还不如先老老实实承认自己的过失，然后再尽力使事情好转。哪怕是加班加点地工作，给顾客打折扣，并将顾客所需要的东西当晚就送到他家里去。当你能承担所有责任并改正你的过失时，本来一个不好的事反而会让你赢得顾客的信任。

**忽视反馈信息**

大多数顾客并不会告诉你他们的不满，只是转身离开另觅交易罢了。这时，你要做的就是留住他们。用些额外的时间来争取他们的注意力，定下时间来进行一次私人会面，或者办一个主题讨论会，与你的客户直接电话联系，或请他们回答一些调查问题。比如：您为什么选择我们的产品与服务？是什么使您购买我们的产品而非其他供应商的？ 您觉得我们的产品和服务还需要哪些改进？

找到这些问题的答案将会有助于你的生意。你会找到哪些方面你已经做好了，哪些地方还存在不足。如果一个顾客不满意，你就能在他改变主意之前采取行动。当你向顾客提出调查问卷，就表明了你对他的重视，从而吸引顾客成为回头客。

开创自己的事业不是一件容易的事，一旦你的生意开始，你





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得随时准备好为现金周转奔波，扛上琐碎和繁重的重担。

然而不管多么艰难，你都必须高昂着头保持微笑。人们只愿意同那些充满自信的人做生意。摆脱消极思想的恶性循环，集中精力在你的目标上，相信不管遭遇多少挫折你都能最终心想事成。你对自己坚定不移的信心也会同样使顾客对你的生意信心倍增。

**不要理所当然**

不要理所当然地认为顾客在你这儿购买过一次，就会成为你的终生顾客。什么才能吸引你的顾客成为回头客？举个例子，如果你拥有一间咖啡屋，你可以举办一些经常性的促销活动，例如顾客购买了 9 杯咖啡，就能获赠 1 杯额外的咖啡。

所有的商家都会抓住顾客的特殊日子，如生日或周年纪念日，给顾客寄去贺卡庆祝，并提供某种免费服务或商品；另外在某段特定日期内将商品打折出售也是一种促销方法。

不要有了一点小成绩就不思进取，在市场飞速发展的今天，如果你不求发展，就只有关门大吉的份了。要不断自我教育，参加各种研讨会，阅读专业书籍和杂志以成为你所在行业的先锋。

你对你行业的了解和知识程度越深，顾客就会对你越有信心，从而使得你的公司成为消费者心目中的第一选择。

要不断地学习，不断从你和其他人所犯的错误中学习，并采取必要的措施避免它们再次发生。你必将给你的事业带来长期的发展前景和利润。

总之，要想不失去客户，你一定要了解如何让你的顾客成为回头客，或者做得更好，让他们成为你的终生顾客！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 创新取胜

你要想把一件事情做大，就一定要搞出大家没有的新产品。例如，哪怕是做馒头，也要在形状上、花色上想点办法，最好是市面上没有卖过的什么馒头，可能一下子引起轰动。

创新无止境。即使每一个新产品开发成功，仍要怀着“革命尚未成功，同志仍需努力”的心态继续努力。投资的力度等于创新的速度。投入越大，技术含量越高，企业进步越快，这就是“强者愈强，弱者愈弱”的道理。

20 世纪 80 年代初，当其他零售商还在钻“信息化”这个问题的牛角尖时，沃尔玛便与休斯公司合作，花费 2400 万美元创造了一颗人造卫星，并于 1983 年将其发射升空和启用。沃尔玛先后花费 6 亿多美元建起了目前的电脑与卫星系统。借助于这套高科技信息网络，沃尔玛的各部门沟通、各业务流程都可迅速而准确畅通地运行。正如沃尔顿所言：“我们从我们的电脑系统中所获得的力量，成为竞争时的一大优势。”

一个企业的创新和优化生产率，就是成功的法宝。山姆给连锁业带来的改革是不计其数的。他发明了条形码、无线扫描枪、计算机跟踪存货等，如今已成为行业标准；他改变了传统的进货方式，他拥有最大的私人卫星网络。当人们在跟着他的脚步，刚刚开始学步的时候，山姆已经又开始了下一步的创新。

## 兼并竞争对手

一个企业通过兼并其竞争对手，成为巨型企业，是现代经济生活里一个突出现象。例如，20 世纪末汽车行业开始出现大公司





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间互相兼并、收购的现象，戴姆勒·奔驰与克莱斯勒成了一家人，共用一个名字：戴姆勒·克莱斯勒，通用与五十铃成了战略伙伴，沃尔沃的轿车到了福特名下，雷诺与日产联合，劳斯莱斯落入了大众之手，等等。人们都采取资产重组的方式扩大经营规模和优化资源来占领市场。

资产重组，如兼并、股份制、债权转股权，等等，确实给一些陷入困境中的企业带来了不可多得的机遇，激活了他们原有的生命。对重组双方企业而言，是实现“双赢”的有效途径。

企业要长久地生存下去，就必须发展，扩大经营规模是必然的。但资本是扩大生产经营的基础。资本扩张战略有以下三种选择：首先，企业内部投资，靠自身资本积累发展企业。其次，向银行贷款或向其他金融、非金融机构或投资债权借资、负债经营扩大规模。最后，通过外部交易扩张，即运用资本经营的方法，实行兼并收购，资产重组，低成本快速扩张规模。

许多公司都是通过某种程度、某种方式的兼并壮大和发展，几乎没有一家大公司完全靠自然积累、自我扩张成长的。

国内春兰集团，前些年尚不成气候，一直突不破瓶颈经济。后通过跨地区、跨行业、跨所有制并购了苏州、泰州的 15 家企业，投入几亿元进行技术改造，摘取了全国空调产销第一的桂冠，并在 1998 年凭借 110 亿年营业额登上全国家电企业老大的宝座。总裁陶建幸说：“未来几年内，整个国内电子行业，包括家电，必定要重组。这不仅是因为技术发展驱动，还有一个市场驱动。日本就是我们的一面镜子。1980 年他们的家电企业风靡一时，到了现在，无论大家电还是小家电，基本上集中在七八个企业里生产。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在的企业假如不靠外界因素，仅靠自身的资本积累去发展，这种缓慢的爬滚形势，似乎永远很难成大气候。但是，如果大举借钱，负债经营，恐怕又要为银行长期打工，进而陷入恶性循环中，风险过大。那么，有没有更好的办法呢？只有进行资产重组，兼并收购或实施策略联盟，例如债权转股权，搞股份制，等等，才是企业低成本扩张，走向集约化道路的捷径。同时，也是正在困境中彷徨企业的明智选择。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 让顾客满意的几个基本法则

现在很多企业均将“顾客满意”作为企业的服务口号，写入公司的企业文化手册里。我们做市场的更是将“顾客满意”天天挂在嘴上。那么何谓顾客满意？我们又要从何处着手去做呢？

一般而言，顾客满意是顾客对企业和员工提供的产品和服务的直接性综合评价，是顾客对企业、产品、服务和员工的认可。但从企业的角度来说，为顾客服务的目标并不仅仅是使顾客满意，使顾客感到满意只是营销管理的第一步。在企业与顾客建立长期的伙伴关系的过程中，企业向顾客提供超过其期望的“顾客价值”，使顾客在每一次的购买过程和购后体验中都能满意。每一次的满意都会增强顾客对企业的信任，从而使企业能够获得长期的盈利与发展。

对于一个企业来说，如果对企业的产品和服务感到满意，顾客也会将他们的消费感受通过口碑传播给其他的顾客，扩大产品的知名度，提高企业的形象，为企业的长远发展不断地注入新的动力。但现实的问题是，企业往往将顾客满意等同于信任，甚至是“顾客忠诚”。事实上，顾客满意只是顾客信任的前提，顾客信任才是结果。顾客满意是对某一产品、某项服务的肯定评价，即使顾客对某企业满意也只是基于他们所接受的产品和服务令他满意。如果某一次的产品和服务不完善，他对该企业也就不满意了，也就是说，它是一个感性评价指标。顾客信任是顾客对该品牌产品以及拥有该品牌企业的信任感，他们可以理性地面对品牌企业的成功与不利。

那么，对于刚创业的你，你将如何去真正将其“顾客满意”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

落实到现场中呢？下面16点遵从顾客的基本法则也许对你会有所用：

**1. 你就是企业**

即使你所在的公司有庞杂的分支机构和几千名职工，但对于顾客来讲，公司就是你，同他直接接触的是你。顾客把你的公司看作一个仅为满足他要求的整体。结论一：不可以把问题推给另一部门；结论二：若顾客真的需要同公司的其他人谈，那也不要把他推给一个你没有事先通知过的同事，而且你要亲自把你的同事介绍给顾客，同时应给顾客一句安心话："若他还是不能令您满意，请尽管再来找我。"

**2. 永远把自己放在顾客的位置上**

你希望如何被对待？上次你自己遇到的问题是如何得到圆满解决的？把自己摆在顾客的位置上，你会找到解决此类投诉问题的最佳方法。

**3. 不要说"我做不到"**

不要说"我做不到"，而要使用一些肯定的话，如，"我将尽力"、"这不是一个简单的问题"或"我要问一下我的上司"；永远不要说"这是个问题"，而说"肯定会有办法的"；跟你的顾客说"这是解决问题的办法"，而不要说"要解决问题你必须这样做"；如客户向你要求一些根本不可能做到的事情该怎么办？很简单：从顾客的角度出发，并试着这样说："这不符合我们公司的常规，但让我们尽力去找其他的解决办法。"

**4. 多说"我们"少说"我"**

销售人员在说"我们"时会给对方一种心理的暗示：销售人员和客户是在一起的，是站在客户的角度想问题，虽然它只比





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"我"多了一个字，但却多了几分亲近。北方的销售人员在南方工作就有些优势，北方人喜欢说"咱们"，南方人习惯说"我"。

**5. 保持相同的谈话方式**

这一点我们一些年轻的销售人员可能不太注意。他们思维敏捷，口若悬河，说话更是不分对象，像开机关枪般快节奏，碰到客户是上年纪的，思维会跟不上的，根本不知道你在说什么，容易引起客户的反感。

**6. 表现出你有足够的时间**

虽然你已超负荷工作，老板又监督你，但千万不要在顾客面前表现出你没有时间。用一种轻松的语调和耐心的态度对待他，这是让顾客感到满意的最佳方法，即使是你不能马上满足他的要求。若顾客感到你会努力帮他，即使要等很久才能满足他的要求，甚至到最后真的帮不上他，他也会很高兴的。

**7.永远比客户晚放下电话**

销售员工作压力大，时间也很宝贵，与客户叽里呱啦没说几句，没等对方挂电话，"啪"地就先挂上了，尤其在与较熟客户电话交谈时，很容易犯这个毛病。客户心里肯定不愉快。永远比客户晚放下电话这也是体现对客户的尊重。也有些销售员有好的习惯，会说:"张总，没什么事我先挂了。"

**8. 与客户交谈中不接电话**

销售员什么都不多就是电话多，与客户交谈中没有电话好像不可能。不过我们的大部分销售员都很懂礼貌，在接电话前会礼貌地请对方允许，一般来说对方也会大度的说"没问题"。但对方在心底里会泛起:"好像电话里的人比我更重要，为什么他会讲

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那么久。”所以销售员在初次拜访客户或与比较重要的客户交谈时，绝对不可接电话。如果给你打电话的是重要人物，也要接通了后迅速挂断，等会谈结束后再打过去。

**9. 不要放弃任何一个不满意的顾客**

一个优秀的销售人员非常明白：顾客的主意总是变来变去的，刚刚和他取得一致意见，他有可能马上就变了主意要买另一种产品。向客户提供服务也是一样的，有时五分钟的谈话就足以使一个牢骚满腹的客户平静下来，并同你签订一份新合同。

**10. 花更大力气在那些不满的客户身上**

“谢谢你通知我”，面对一个抱怨的客人应这样回答。实际上，一些研究结果显示，在对你的公司不满的客户当中，只有10%的人什么也不说，但将来仍然回来同你做生意！相反，90%的客户则会投诉说他们不满意，并最终得到了补偿和满意的服务，他们将仍是你的客户。顾客提出他们的要求时，也是处理公司和顾客关系的重要时刻。若处理得好，则更容易让顾客信任公司，所以，一定要让顾客在出现问题时能够很容易地联系到你，他们找你的次数越多，你就有更多的机会留住他们，让他们成为你的老客户。

**11. 随身携带记事本**

拜访中随手记下时间、地点和客户姓名头衔；记下客户需求；答应客户要办的事情；下次拜访的时间；也包括自己的工作总结和体会，对销售员来说这绝对是一个好的工作习惯。还有一个好处就是当你虔诚地一边做笔记一边听客户说话时，除了能鼓励客户更多地说出他的需求外，一种受到尊重的感觉也在客户心中油然而生，接下来你的销售工作就很顺利了。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

**12. 不要怕说对不起**

当顾客讲述他们的问题时，他们等待的是富有人情味的明确反应，表明你理解他们。若你直接面对顾客的投诉，最好首先表示你的歉意，若要以个人的名义道歉的话，就要表现得更加真诚。

**13. 不要缩小顾客的问题**

面对问题，千万不要说“我根本没听说过”，“这是第一次出现此类问题”，“这只是一个小问题”。这种处理问题的方式只能产生极差的效果，因为顾客根本就不想知道这种情况以前是否发生过，他只关心这个问题能否被解决。此时，你千万不要缩小顾客的问题，要用心去对待。因为每位顾客都希望得到你的重视和注意，他们认为你所受的培训及所获得的经验只有一个目的：重视他并帮他解决问题，那么何不做给他看呢！

**14. 跟进问题直至解决**

若你不得不把顾客打发到另一部门，一定要先打电话给负责此事的同事，同时打给顾客以确认问题得到解决，询问顾客是否得到了满意答复，并问他还需要什么帮助，如真的还需要，那就尽量做到他满意为止。

**15. 给予、给予、再给予**

我们在与顾客交流中，顾客经常会问送什么、怎么送。顾客的问题反映了顾客自身的需要和偏好。可见，一个好的开端是从为顾客提供给予开始的。给予顾客什么呢？给予是一种服务、一种说明，给予顾客他所关心的事物的说明。所以，作为一个成功的销售人员，请牢记永远不要向顾客索取什么，哪怕是一种回答。永远不要先问顾客：“你需要什么？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

永远记住：给予、给予、再给予！而不是索取！

**16. 感谢、感谢、再感谢**

要知道，对顾客说再多的感谢也不过分。但遗憾的是“谢谢”、“荣幸之至”或“请”这类的字眼在贸易中已越来越少用了。请尽可能经常地使用这些词，并把“谢谢”作为你与顾客交往中最常用的词。请真诚地说出它，因为正是顾客，你、我和其他人才有了今天的这份工作。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第10步

## 把自己的企业正规化



### 阿凡提示

大多数创业者在创业过程中，往往是现场管理，一切都凭管理者做主决策，亲自实施。进入平稳期后，事业必然要逐渐正规化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## ☛ 阿凡说事

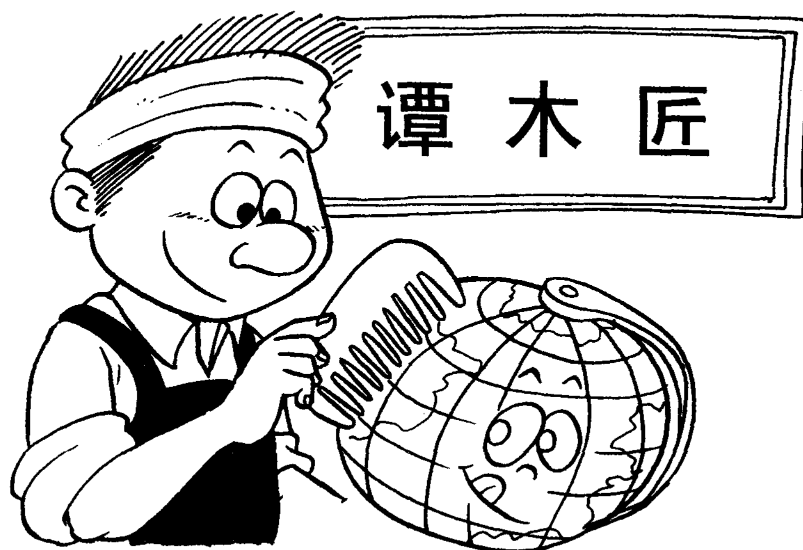
1993 年，一直长期做木雕生意的谭传华，偶然在商店买到一把木梳。由于当时在市场上主要以塑料梳子为主，木质的梳子较少，这给了他很大启发。拿着买回来的木梳，谭传华仔细端详，他感到这木梳中蕴含着巨大的商机。当即，他决定带着自己做木雕的工匠开始研究梳子的制作工艺。

“当时三十几个工人都不知道梳子怎么做，用半年时间研究，终于做了出来。”谭传华的第一批产品出厂了，拿到市场上整整一天的时间，他的 4 个业务员喊破了嗓子，却只卖掉了一把两元钱的梳子。这两元钱，谭传华说是他人生中重要的两元钱，是这份事业的第一步。

“谭木匠”品牌的开创并非一帆风顺，曾遇到过为他人做嫁衣的尴尬。起初，谭传华的梳子曾使用过“先生”牌、“小姐”牌这样识别力不强的品牌。谭传华说：“牌子打出去后，没有人记得住。打了很多广告，但是没有什么收效。我的竞争对手还说，谭老板在那边打广告，而我在这边坐收渔利。这话对我是一个很大的刺激。就是因为这句话，我才决定改名字，改成‘谭木匠’。”

在销售网络的搭建上，谭传华起初也吃尽了苦头。1993 年，刚刚做木梳生意的谭传华一直苦于打不开销路，他就派自己的业务员挎着篮子在街头叫卖，但是这样的销售实在是太慢了。谭传华想到了和国有大型商场合作，但当时的商场都认为梳子根本就没有什么销路，不愿和他合作。被逼得走投无路的谭传华和商场的一位负责人说：“3 天卖不掉我的梳子，你就把它全烧掉！”就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样终于使商场同意试试看，结果谭的黄杨木梳子卖得很好，商场开始同意长期与他合作。

然而，好景不长。由于商场的经营不善，拖欠谭传华近 100 万元，公司现金流出现了严重问题。他被迫决定开直营店，自己销售。1997 年，四川南通的一名商人看中了“谭木匠”的生意，就和谭传华提出做加盟店的想法，两人一拍即合，第一家“谭木匠”加盟店就这样开张了。

但起初的连锁店都未通过专业化设计，装潢缺乏文化内涵，再加上产品的种类不过几十种，经营的效益也就不会很好。

2000 年，公司花了当年的 1/3 的利润请来了专家团，为公司导入企业形象识别系统。当年的 8 月份，在全国推广统一的门店形象，独特的店面设计在市场上赢得了很好的口碑，增加了投资者的收益。

如今,“谭木匠”特许经营连锁店在国内外共建立 488 家。现在每年要有上千个经销商申请开设“谭木匠”连锁店，但是，每增加一个连锁店工厂就需要增加设备和工人，为了保证产品质量，每年只批准 100 家左右。

谭传华对质量的管理过于“苛刻”。1995 年，刚刚有起色的公司相继完成了一些重大的技术改进。从库房里清理出在技改之前生产的有质量问题的 15 万把木梳。这些木梳的生产成本至少要 30 万元，如果照成本价出售是没有问题的，当时也有几个批发商看中了这批货。但是，谭传华看着这批货，越看越不顺眼。不顾厂里干部的劝阻和银行的还贷压力，为了企业的长远发展，他决定烧掉这价值 30 万元的梳子！

谭传华“烧梳子”在当时的行业内引起了不小的轰动，更有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人说他是“傻”，不会做生意。但也正是因为烧掉了这些有质量问题的产品，才在消费者心中树立了良好的形象。

每年谭传华都要拿出近500万元投入到新产品的设计开发中。“谭木匠”的梳子做成了品牌，有了名气，不免会招来竞争对手的仿造。谭传华说:“我们就是依靠层出不穷地推出新品，以速度制胜，让竞争对手即使模仿都追不上来!”

谭传华的公司除了拥有优秀设计团队之外，他们还以举办设计大赛等形式，寻找优秀的设计创意。公司的设计师团队来自三方面，首先是公司内部的设计团队，另一方面是与专业网站、杂志、公司、院校合作，整合国内的设计团队，还有就是与德国、意大利、法国等国际设计师事务所建立合作伙伴关系，不断推出新品。

如今的“谭木匠”产品数不胜数，涉及126个种类、574个型号、2480种款式。仅2005年，公司销售额已达7549万元，创造了2300多万元的利润。

同时，富有文化气息和创意的木梳，每年公司还要推出300多款新品，这些自主设计开发的款式拥有专利17项。

小小的木梳，正承载着企业文化带给它的性格和文化底蕴。如今的“谭木匠”梳子不仅仅是一件普通的日常必需品，而且已经成为精美的礼品和收藏家们的喜爱了。

## ☛ 阿凡心得

企业渡过创业期具有一定实力后，创建品牌就是你的当务之急。创建自己的品牌，对企业有着很重要的作用。品牌一旦成为名牌，就能够产生普通品牌难以起到的巨大作用。它可以给企业





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

带来高额的经济收益和显赫的声誉、荣耀以及社会地位，大大提高企业在市场上的占有率，提高企业在消费者心目中的形象。

实施品牌战略一定要实现企业管理的正规化。管理者在创业过程中，往往是现场管理，一切都凭管理者做主决策，亲自实施。进入平稳期后，事业必然要逐渐正规化。但正规化不是凭空想象的事情，靠管理者自己摸索也是事倍功半。解决这个问题最好的方法之一就是向大中型企业学习，从大中型企业的正规化管理方法和制度中学习，这就是触类旁通。

现代管理已经流行电脑化管理。特定的管理软件，实际上都有一个科学的管理模型。许多管理者都觉得自己的企业很难顺利地导入电脑管理，因为很多地方与软件的要求有一定的差距。实际上，管理者将自己的企业调整到适合特定的管理软件，通常都可以大幅度提高企业的管理水平，进入一种科学管理的境界。这也是一种触类旁通。

## ☛ 阿凡点睛

要想使你的企业不断发展，首先就必须跳出原来的惯性思维和做法，也就是要跳出原来狭小的圈子。但是，在发展自己的事业时，尤其要考虑“度”的问题。“度”也就是发展的限度。公司要扩大，扩大到什么规模合适？在生意场上，走一步山花烂漫，走两步可能悬崖万丈，所以在发展的同时，把握好“度”是关键。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 保持清醒的头脑

对于创业成功的管理者来说，生意上路了，钱也自然多了起来，的确很容易让胜利冲昏头脑。现实生活中，一些刚有了点钱的穷人大都会胡乱地花钱，甚至是为了花钱而花钱，这也许是人们一种补偿情结和炫耀情绪的综合体现，也是个人形成正确的金钱观念的必然过程，也是人成熟的一个必经阶段。

创业者很容易犯这种毛病，一是因创业期间确实比较辛苦，二是因生意走上正轨之后，钱赚得的确很容易，加上自己有了钱，花多一点也是正常的。

出现这种情况，创业者多半已经被胜利冲昏了头脑，过高地估计了自己事业成功的程度，以为自己可以真的不会为金钱发愁，花出去的钱一定可以赚回来。

如果仅仅是个人消费多一点，的确不会影响许多事业有成的创业者。最危险的莫过于盲目地扩大规模的头脑发昏者，这种发昏的方式是可以毁掉一个真正赚钱的企业，创业者也因此不得不从头来过。

一般头脑发昏的原因有两种，一种是管理者自身的原因，一种是外界的原因。只有认清了两种原因的实质和表现，管理者才能保持清醒的头脑，去实现企业更上一层楼的飞跃。

一帆风顺的创业者头脑发昏的原因主要是自身的原因。创业虽难，但有些人创业是一路绿灯，几乎没有费什么力气，就在市场中站稳了脚跟。这使创业者盲目自信。

要让这些创业者保持清醒头脑的有效方法之一就是向上比较，不要纵向地和从前的自己比较。现实生活中，天外有天，人外有人，成功的人士很多，横向地和这些同仁比较一下，通常可





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以让自己保持相对清醒的头脑。

### 从创业期过渡到平稳期

小公司由创业期过渡到平稳期，步入正轨，有许多问题要处理，如人事管理正规化、经营战略正规化，等等。面对繁琐的问题，不必急于求成。

渐进的改良有两个重要的优点，一是企业员工容易接受；二是企业的员工能够跟上企业的进步与发展，没有被淘汰的恐惧，因此也就没有直接的抵制行为，员工参与的积极性会大大提高。

从创业期到平稳期是一个过渡时期，其实是一个过程，首先进行作业正规化。为什么要首先进行作业正规化呢？我们举个例子。假如一群人去野营，怎样才能尽快地吃到饭呢？如果没有一个规定，谁想干什么就干什么，肯定效率最低。让一个人负责总体指挥，几个人去拾柴生火，几个人去洗菜，几个人去淘米做饭，几个人掌勺，问题就解决了。同理，企业只有步入正规化才能更有序合理地继续发展。

建立一套务实的、简单的公司运作管理的基本制度和原则。任何公司的运作和发展都需要一个系统的流程和体制，这套东西可以较简单，也可以很复杂，关键是视公司的具体情况而定。但任何公司在创业期，它的管理体制一定要讲究简单和务实。一般来说，公司运作都离不开资金、人才、技术和市场等要素。有人热衷于技术，但必须认识到，单靠技术是无法取胜的，还必须有一套基本的管理制度，主要是抓好人和财两个方面。例如制定一本员工手册，规定道德准则、考勤制度、奖惩条例、薪资方案等方面的条文，并根据公司自身特点选择重要的方面去制定，这方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面有许多样本可以参考。在财务方面，报销制度、现金流量、制定预算、核算和控制成本等方面是必须首先要考虑的。

实现作业正规化和人事管理正规化之后，公司基本上就步入了正轨。

通常情况下，激进的调整措施会导致企业内部紊乱，甚至使企业垮掉，尤其是一些规模不大的企业，经不起折腾，所以调整要适度。

### 正规化管理

公司进入平稳期后，要着手建立组织机构，实现企业正规化，对公司长期正常运转，有着至关重要的作用。管理者应当了解下面的几个具体的操作程序。

**进行部门划分**

18 世纪时，英国的经济学家亚当·斯密曾用制针业的例子来说明分工协作能提高劳动生产率的道理。

没有分工协作时，一个工人既要把钢丝截成段，又要把一头磨尖，还要把另一头穿眼，不断转换工作和工具，耽误时间，所以一天只能生产 20 枚针。

把工人组织起来实行分工协作后，有人专门把钢丝截成段，有人专门把针的一头磨尖，还有人专门给针的另一头穿眼，效率大大提高，平均每人每天可以生产 4800 枚针。

他认为，分工的好处主要有以下三点：第一，增加了每一个专业工人的熟练灵巧程度；第二，节省了从一种工作转移到另一种工作的损失时间；第三，发明了许多便于工作且节省劳动力的机器，使得一个人能做许多人的工作。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业企业进入平稳期后，在企业内部的业务应该专业化并按部门归类。这些部门主要是根据要完成的工作职能、提供的产品和服务、目标顾客和市场、覆盖的地理区域，或者将投入转化成产出的过程来设置。

世界上没有万能的固定模式。企业划分部门有多种方法，最普遍适用的有三种，按时间、职能、顾客来划分。

管理者要根据自身情况，包括要做的工作、工作途径、有关的人员、客户的要求，以及其他内部外部的环境因素来确定什么是最适合自己公司的模式。这一点，管理者盲目不得。

同一公司中，也可以采用多种方法进行部门划分。如生产部门可按上班的时间划分为白班和夜班；生产性企业，划分为采购、生产、销售和财务部门；由于产品既面向批发商，又面向广大顾客直接零售，销售部又可以划分为批发部和零售部。

**规定各个部门的工作范围**

明确划分每个部门的工作范围是否重要呢？我们先看看下面这个故事自然会得到明确的答案。

有一天，舅舅给小敏买了一条裤子，小敏很高兴，可穿上一试，长了一点，于是他请奶奶帮忙把裤子剪短一些。奶奶说，她今天手上的活太多，让他去找妈妈。

小敏又去找妈妈，可妈妈也说她没空，晚上同邻居约好了要去打麻将，让他去找姐姐。

小敏去找姐姐，但姐姐恰好晚上要同男朋友约会，马上就要走了。

小敏想，长就长一点吧，明天可以把裤腿挽起来穿，于是就睡觉了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

奶奶忙完手上的活以后，想起孙子的裤子，就把裤子剪短了一些；妈妈打完麻将回来，想起儿子的事，也把裤子剪短了一点；姐姐约会完想起弟弟的事，又把裤子剪短了一点。

小敏第二天早晨起来一穿裤子，发现又太短了，大哭起来，这叫我怎么穿出去呀?

在这个故事中，如果把小敏的奶奶、妈妈、姐姐三个人看作三个部门的话，那么三个部门缺乏分工协作、协调和监督，才导致各自为政。

创业企业在划分部门后，一定要确定各个部门的工作范围，避免以后出现责任不清、互相推诿的现象。部门负责人对部门工作任务的完成负有直接的责任。

以财务管理为例，在公司的经营中，各种业务的进行都与财务管理有关。总的说来，可以分为三大类：首先是建立账簿制度，对钱物的出入进行登记。这是财务管理的基础。然后是财务核算，它以货币为单位进行计算与统计公司的经营活动，并编制出一定格式的会计报表。这些报表可以反映公司的经营状况，概括地评价经营绩效和问题，是公司经营决策的重要依据。最后是资金管理制度，保证资金合理、安全地运用，有计划地进行资金周转，维持公司经营正常化。

在公司的经营管理中，管理者妥善地划分各个部门的工作范围，对公司的长远发展是相当有利的。

**定人定岗**

将每个部门的工作进行细化，分成若干个工作岗位，每个工作岗位确定固定的工作人员，这样每个工作人员的责任就很清楚、明确。对于常态的工作来讲，这样可以降低成本，工作出了





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

问题，可以找到是谁的责任，至少知道去找谁。

在确定工作岗位所要求的条件之前，必须回答以下这些问题：在这项工作中必须做什么？怎么去做？需要什么背景知识、什么观点以及什么才能和技术？根据这些条件，对工作岗位进行分析，写出工作岗位说明，列举此工作岗位的职责，从而确定胜任的工作人员，做到人尽其才。

**工作表现与薪酬挂钩**

若想让每个员工为企业倾心倾力地工作，就必须对员工进行不同程度的奖励和金钱刺激。许多创业者在创业初期和员工同甘共苦，为员工描绘出创业成功后的收益蓝图。可是创业成功后，企业步入正轨了，创业者却往往忽视了对员工的奖励，员工的积极性没有得到充分调动。人心涣散会削弱组织的效率，甚至会拖垮企业。

创业者应该在企业内部设立奖励制度。在员工完成了设定的目标，可以得到工资，超额完成目标，可以得到奖金。这样，就可调动员工工作的积极性，这也是激励员工努力工作的有效手段。

以上所述就是小公司在进入平稳期后，企业正规化的主要内容。企业正规化是小公司步入正轨的基础，只有实现了企业正规化，管理者才能够以点带面，抓关键、控全局，做一个逍遥的管理者。

**创建客户网络**

某小姐在一家上市公司担任秘书，有机会接触各行业的人士，而这些人士大都有一定的社会地位与不菲的经济收入。秘书小姐将这些人士整理成一份详细的表格，并按行业、性别、职务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作类别划分，使其一目了然。

然后她发觉许多直销货品可以进行推销，于是便在工作之余按图索骥，利用自己的网络展开货品的推销，居然大获其利。有的直销公司还向她购买她的客户网通讯资料。

这给我们一个启示。做生意、办公司，你都要做营销，要面对各种各样的顾客。如何建立起一张良好的客户网是我们都要面临的一个问题，它需要我们努力，让自己的客户介绍更多的客户给自己。

**将你的客户组织化**

你可利用一天的时间，将所有客户集合起来，举办一些参观名胜古迹、搭车游览、看戏听演讲等活动，借此机会，和客户联络感情。而客户和客户之间，虽然原来彼此没有见过面，但既然都是公司的客户，方方面面沟通起来都比较容易，这次机会又给了他们加深感情的机会，他们也会感到高兴，这样也将有助于客户对公司形象的塑造，使公司形象成为他们津津乐道的话题，从而吸引更多的客户。

此后，还可重复举办这种集体化的活动，甚至，可借此成立某某会、某某团，使客户成为该团的成员，公司则以贵宾之礼相待之。客户们受到了特殊礼遇，就会产生知恩图报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

**和你的客户交朋友**

真心实意地和你的客户交朋友。如果与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论。这种高谈阔论中，有他的忧郁，有他的失落，同时也有他的高兴，这时你都应当和他一起分担和分享。他会和你一起谈他的朋友、他的客户，甚至让你去





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

找他们或者帮你电话预约，这样你将又有了新的客户。

同时，当你在和他谈不高兴的事时，特别是工作上的困难时，他也很可能会主动地帮助你，介绍新的客户给你认识或者帮你直接把生意做成，使新客户也成为你的朋友。

**输入新鲜血液**

做生意一直是处在一种不断变化之中，客户网也是经常变化的，所以必须经常性地给你的客户里加入一些新鲜血液，使这一网络始终保持一定的张力，这就需要我们做出合理的取舍。

比如，有两个客户，甲客户的订货量大，而且与你的关系甚深，但却由于其管理不善，而且又不听你对管理上的建议，致使效益不断下滑。而乙客户的订货量较小，与你的关系不是很深，但其管理者很有经验，而且很乐于接受同行的好意见。如果取甲，短期内可能有利可图，但到一定时候，他终会由于经营不善而不能支付你的货款，到时你将会失去它。如果取乙，短期内觉得收益甚微，但等到他壮大的那一天，业务必将滚滚而来。

在作出合理取舍的同时，我们必须不断地补充进更加新鲜的血液，在已有的客户中挖掘客户，在挖掘出的客户中再挖掘客户，这是所有营销高手都擅长的，同时也是其感受最深的。在这一过程中，你必须要抓住有挖掘潜力的客户，更要善于抓住客户中的“权威者”。

## 打造自己的品牌

品牌形象不是孤立存在的，它是由许多营销中的其他形象罗织起来的，如产品的形象、价格的形象等，它们都关系到品牌形象的建设。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

**品质形象是基础**

品质形象是品牌形象的基础。建立品质形象并不简单到只是提高一下产品的质量，关键是要建立起“良好品质”的印象。要从一开始就做到这一点，这十分重要。良好的第一印象是成功的一半。另外，产品需要改良的地方很多，我们要从何处下手呢？请记住，一定要先从能够“看上去就好”的地方下手。品质形象不能仅仅停留在“用了就说好”的层面上，要做到“看了就说好”才行。所以说，品质形象要有“看得见、摸得着、感得到”的改善才能满足打造品牌的要求。

**建立企业形象**

品牌是隶属于一个市场主体的。品牌形象与企业形象是息息相关的。建立企业形象，可从“有形的建设和无形的建设”入手。前者指的是导入企业形象识别系统（CIS），后者指的是营造企业的精神文化。但这些都是企业内部的打造。建立企业形象，关键还是在于更多地进行媒体的宣传报道。当然，这些媒体消息必须是有利于企业的。如果缺乏媒体的支撑和传播，企业的形象就不可能转化为市场的形象。企业的形象终究还是要得到市场和社会的承认的。

**广告不可缺**

品牌的创建必须借助传播手段，来自各种如广告、公关、现场促销等这些传播方式。任何一种商品能够被消费者认可，畅销乃至经久不衰，除其本身的魅力外，利用广告是达到这种效果的重要途径。

做市场就要做广告，但做广告可不一定就能做好市场。卖产品就要做广告，但做广告不一定就能卖出产品。造成这一尴尬结





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

果的原因，很多情况是因为广告形象不好引起的。我们要建立广告形象，企业有两条可控制因素和一条不可控制因素。可控制的因素：一是选择大媒体做广告，二是进行大投入做广告。不可控制的因素：就是广告质量，包括创意和制作水平。简而言之，建立广告形象需要“两大一高”，即“大媒体、大投入、高水平”。媒体大，形象就大；投入大，形象就强；水平高，形象就好。其实就这么简单。

**价格与品牌**

我们常用产品零售价格的高低来形容其价格形象，认为高价格就是好形象，价格低就是坏形象，这有失公允。应该说，价格的高低是相对而言的。在同类产品的比较中，才有高低之别。在产品缺乏“看上去就好”时，订高价会有损品牌形象，消费者会问 “凭什么”。但当产品的品质形象建立时，订低价也会有损品牌形象，消费者会问“为什么”。所以，品质形象和品牌形象又是价格形象的基础。那些以成本定价者太保守，以利润定价者太感性。因此，“品质／价格”和“品牌／价格”的定价模式才更合乎打造品牌形象的一些需要。

**建立通路形象**

完整的销售通路是中间行销加上终端行销。中间行销指的是批发销售，终端行销指的是零售。通路的形象必须建立在零售商的基础上，亦即，零售商的形象就是通路形象。在 20 世纪 60 年代，“索尼”电视进入美国市场的时候，起初在寄卖店里销售，于是美国消费者称之为“瘪三”产品。后来索尼公司认识到这是一种错误，下大气力把产品从寄卖店里收回，摆到了鼎鼎大名的马希里尔百货公司的货架上，于是消费者纷纷购买。“索尼”的品牌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从那一时刻才真正开始有了起色。

**有效利用促销工具**

销售促进是一种十分有效的市场推广手段。但它也是一柄双刃剑，弄不好也会伤及自身。由于品牌在打造过程中，需要经常使用一些促销技巧，品牌经理就必须仔细考虑哪些促销方法有可能损害品牌形象。“打折销售”是比较明确的一种损害品牌形象的促销方法。当然，“大甩卖”就等于把品牌扔进了泥潭。只要用心看一下，你不难发现，凡是那些与“降价”有关的促销方式对品牌形象的打造都是不利的。但有些事情也物极必反。“狠狠地降一回价”有时也可以引起一波市场革命。市场得以重新整理，地位可以重新排队。品牌的知名度和消费关注度也会有意想不到的提升。1996 年 3 月中国的长虹彩电大降价 18%即是如此，它的市场占有率当年上升了 13.5% 。

**不能盲目扩张**

企业在扩张之前，一定要根据自身的条件，选择符合行情的投资项目，详细分析新产品的市场潜力、市场饱和率和企业的竞争能力，有了这些资料才考虑是不是进军这一行业，不要盲目地以主观想象来决定投资项目。而且在扩张的时候也要作好内部的管理准备，培养或者聘用一些专门的人才以应付发展的需要，这样就避免了扩张后出现的管理漏洞。只有避免了“盲目”，小资本投资的扩张才是一种可靠安全的投资方向。

由于电视的影响，绝大多数中国人都知道日本有一个勤劳勇敢、艰苦创业的女人——阿信，但却有很多人不知道，阿信的生活原型创办的八佰伴公司却破产了。1997 年 9 月 18 日，日本八





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

佰伴公司因无法支付1600亿日元的负债，宣告破产。这是战后日本流通业最大规模的破产，在海内外引起巨大反响。

八佰伴集团的创始人是电视剧阿信的原型。这家集团原为一家小菜店，经过几十年惨淡经营发展成静冈县的超市连锁店。日本八佰伴公司的资本共236亿日元，从业人员3500人(包括临时工)。这样一家大公司为什么会破产呢？最关键的原因就是盲目扩张。在日本，八佰伴集团并非流通业大腕，其中坚力量仅是静冈县及附近的48家超市。与西友、大荣等遍布全国的大型超市集团相比，实属小巫见大巫。但八佰伴集团却不顾自己的实力，盲目投资，盲目扩张，一心要与日本国内大型超市集团一争高低。他们曾经提出在中国建立1000家超级商场的庞大计划，就充分说明其如何的不切实际，如何的盲目。事实上，该公司在日本国内的大量投资也大都是不成功的，他们接二连三投资的廉价百货商场、大型电器销售店、鳗鱼盖浇饭连锁店，等等，均以失败告终，最终拖累公司负债累累，不得不宣告破产。

任何投资都不能墨守成规、裹足不前，但也要量力而行，不能盲目地扩大规模。因为随着规模的发展会出现许多漏洞，比如说会发生周转资金的短缺、技术落后、管理混乱等问题，导致新增加的投资项目失败，本来赚钱的项目得不到重视，地位下降，从而总体利润也减少了，企业的扩张得不偿失。

### 订立愿景和目标

企业需要订立战略规划，确立企业未来发展方向并将过程明晰化，提高员工对企业的认同度，凝聚员工力量不断向艰难挑战。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业者若想把自己的企业一步步做大，就必须对未来有明晰的目标和规划。对于创业者来说，不仅要能提出鼓舞人心的愿景，还必须有能力付诸行动实现愿景。有人把这两点比喻成创业者两把成功的钥匙。

**不脱离客观实际**

一个成熟的经营战略必须从实际出发，讲求实效，否则不但不能取得预期的效果，反而可能直接导致企业遭遇“滑铁卢”。有个叫朱汗漫的人，一心想学一种出奇的本领，听说支离益会屠龙术，大喜过望，就去拜支离益做老师，向他学杀龙的本领。朱汗漫在支离益那儿学了 3 年，花光了所有家产，才算把屠龙的本领学到手。他得意洋洋地返回故乡，可是世间本来就没有龙，他到哪儿去施展他那绝妙的本领呢？屠龙术，听起来确实让人觉得很神奇，似乎也确实非常高深，但是，它唯一的缺点就是脱离了客观实际。正是因为这个缺点，它无法执行和实施。

规模经营的发展模式与步骤必须建立在客观基础上才有可能实现。通过分析客观情况，明确掌握市场需求和竞争对手的情况，才能在决策中形成正确的指导战略，使决策从一开始就建立在科学的基础上。

订立规划要尊重事物的发展规律，不能急于冒进。时间是订立规划时必须要考虑的要素，要用 3 年完成还是 5 年完成？要进行科学的论证。

人们常说：“端多大碗，吃多少饭。”战略规划工作的第一步，就是通过对外部环境和内部条件的分析，明确组织所处地位及其能够扮演的角色。

在对自己内部条件的分析中，明确自己的产品处在生命循环





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

周期的哪个阶段上是十分重要的，因为工业产品和生物一样，在发展过程中必然经历创新、发展、成熟、衰退四个阶段。

在对外部环境的分析中，明确组织是处在高梯度地区还是中梯度地区、低梯度地区也是十分重要的。

**规划中长期目标**

以时间来划分，规划有以下几种类型：

1. 长期规划。一般而言，组织的长期规划都超过 1 年，通常是 5 年，也就是多数组织所制定的 5 年规划。

5 年规划的主题一般为组织的愿景、专业范围、期望长期达成的目标，如产品开发目标、市场开拓目标、组织目标、成长率目标、市场占有率目标、投资报酬率目标，还包括达成这些目标的基本策略及一些需投入较长的时间才能达成的工作。

2. 年度规划。年度规划是以组织的短期策略规划为前提或基础，做出年度详细行动的规划。它明确订出组织的经营管理人员，新的年度要做些什么(目标)，并规划好如何达成年度目标及要投入多少预算。

3. 时间进度规划。时间进度规划是确定在什么时间要进行及完成哪些事项，能让自己便于控制进度的方案。

对于任何一个工作项目，我们都要预估出它需要完成的时间，才能有条理、有顺序地安排好整个工作的进度。有了工作控制的进度，我们才能在预期的时间内完成工作任务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

## 建立品牌知名度的误区和规律

当你作为一个后来者，刚刚进入新市场的时候，首先面对的就是知名度问题，你需要大声地告诉别人你是谁，你是做什么的。因此，在建立品牌知名度时期，千万不能奢望太多，不要什么都想说。记住，你的任务只有一个，让别人记住你，别的东西以后再说。在建立品牌知名度时,要注意以下几个误区:

1.说得太多。第一次在媒体上做广告，就想把所有的东西都讲出来，结果是等于什么也没讲，消费者什么也没听进去。

2.说得太少。第一次在媒体露面，就像你去见一个新朋友，为了让别人记住你，需要既递名片，又要自我介绍，甚至让朋友来帮着引见，最后还要再向人家强调一遍，以强化别人的记忆。但是，你却按常规的广告做法，只是在标板部分才出现产品名及企业 LOGO，结果是消费者看了半天，都没看到你产品的名字，后果自然是：你无声地来，无声地去。

3.说得太精彩。精彩的故事自然吸引人，但是做广告不是讲故事，尤其是对于刚露脸的产品来讲，如果故事讲得太精彩，搞不好消费者把故事记住了，产品却给忽略了。

4.说得太平。出众的东西永远会引起别人的注意，大街上美女的回头率肯定要比老太太高。如果你的广告在创意上太大众化了，就很难从众多的广告中跳出来，别人都以同样的方式诉说过几百次了，你还要再重复一遍。同行业的惯例是情感诉求，你也来情感，别人叫卖，你也吆喝。

一个打响品牌知名度的广告，如何说得好，说得妙，说得呱呱叫，让别人都记住，应该遵循以下几点规律：





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1.简单。你一定要明确你现在的任务就是建立知名度，告诉人家你是谁，是做什么的，就足够了。也就是说首先要解决的是脸熟，不要奢望在广告里面表达太多的东西，让消费者连你有多少条生产线、工艺流程都记住，这些都是以后的问题，你现在首要的任务是大声地喊出来——我来了！

2.直接。尽量地少绕弯子，一切创意都围绕产品爆破。斯达舒上市的时候，巧妙地借助斯达舒的谐音“四大叔”来搞，虽然有点恶俗、戏弄之意，但却直接突出了品牌的名字，整个创意就是围绕名字展开，你说消费者能记不住这位“四大叔”么！

3.出奇。要想让别人记住你，你就要动点心思，使自己显得与众不同。美国家庭人寿保险公司（AFLAC）最初做了十多年的广告，但是几乎没有人记住这家公司，直到他们以鸭子的“呱！呱！”声做为创意时为止。这的确有点疯狂。当你大声地把AFLAC念出来的时候，听起来就好像鸭子叫，于是，他们大胆地把鸭子的呱呱声引入到创意中来，当别人在交谈时，总会有一只鸭子在旁边呱呱地乱插嘴。这个在一般人看来疯狂、幼稚、不合传统的广告，居然取得了巨大的成功：在广告播出的6天之内，AFLAC网站的访问量比前1年的总数还多，销售额总共增长了55%，91%的美国人都知道了AFLAC。更有趣的是，其中的1/3不是说出AFLAC，而是像鸭子一样喊出来的。不仅如此，AFLAC鸭居然成了流行形象，大家总是时不时地喊出AFLAC，这相当于价值数万元的免费广告。

自然，这一切的取得，与AFLAC的决策层有着密不可分的关系，因为他知道他现在需要的就是知名度，无论采用什么方式，只要别人能够知道他公司的名字就行，正是因为他们的理智，才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

促成了创意人的大胆。

别人用美女，你就试着用秃男，别人说的时候，你就试着唱出来。最不合逻辑，就是广告的最符合逻辑，符合广告传播的逻辑。

4.产品为主角。广告不能为了创意而忽略产品，尤其是第一次亮相，更应该对产品进行充分的展示，把产品做为整个创意的主角放大。当然，这样说绝非像有的广告那样，只是让产品在屏幕上飞来飞去，而是巧妙地进行展示。

5.记忆点。人最容易被细节吸引和打动。在人的脑海里，经常会浮现出一些断章式的情节，也许某一部电影的具体内容你忘掉了，但是对里面的某个情节却记忆犹新。比如《英雄本色》里面小马哥咬着火柴梗的情节，很多人对它过目不忘，这就是记忆点。一条广告播完了，你必须有一个细节，或画面或语言让消费者记住，农夫果园的“喝前摇一摇”就是记忆点方面非常好的例子。

6.多说几遍产品名。人的记忆是需要提醒的。第一次和人家打交道，为了让别人记住你，你就要多喊几遍自己的名字。记住，在30秒或者15秒的广告里，只出现一次品牌名字绝对是一个失误，你必须多喊几遍，消费者才可能听到，别怕重复，宁多勿少。

以上所说的建立品牌知名度的规律，只能帮到你尽量不犯或少犯错误，真正要打响一个品牌，最终还依赖于创意的大爆破。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从10万到100万

有些人将会沦为穷人，
有些人则会变成富人。
命运从来不会挑剔人，
但人会选择自己的命运。
本书不告诉你穷人为什么是穷人，
本书将告诉你富人为什么是富人。

ISBN 978-7-80128-894-3



定价：22.00元